RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

AVIS ET RAPPORTS DU

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL

UN ATOUT POUR NOTRE PAYS : LES ENTREPRISES CRÉÉES PAR LES FRANÇAIS ÉTABLIS HORS DE FRANCE

2004

Etude présentée par

M. Jacques Gérard

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL

MANDATURE 1999-2004

Séance du Bureau du 8 juin 2004

UN ATOUT POUR NOTRE PAYS : LES ENTREPRISES CRÉÉES PAR LES FRANÇAIS ÉTABLIS HORS DE FRANCE

Une première approche :
étude de 258 cas répartis sur quatre continents et quarante-cinq pays

Etude du Conseil économique et social
présentée par M. Jacques Gérard
au nom de la section des relations extérieures

(Question dont le Conseil économique et social a été saisi par décision de son bureau en date du 8 octobre 2002 en application de l'article 3 de l'ordonnance n° 58-1360 du 29 décembre 1958 modifiée portant loi organique relative au Conseil économique et social)

SOMMAIRE

Pages

Le 8 octobre 2002, le Bureau du Conseil économique et social a confié à la section des relations extérieures la préparation d'une étude intitulée : « *Un atout pour notre pays : les entreprises créées par les Français établis hors de France* »[1].

La section a désigné M. Jacques Gérard comme rapporteur.

Pour parfaire son information, la section a procédé, successivement, à l'audition de :

- M. Richard Alvarez, opérateur économique et créateur concerné à Dakar, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger ;
- M. Michel Tizon, opérateur économique et créateur concerné à Abidjan, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger et Président de l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE),et de la Chambre de commerce et d'industrie française (CCIF) d'Abidjan ;
- M. Maurice Courcier, opérateur économique et créateur concerné à Libreville, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger ;
- M. Michel Testard, opérateur économique et créateur concerné à Bangkok, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger ;
- M. Bernard Gentil, administrateur de l'INSEE, responsable de la cellule statistique récemment mise en place au ministère des Affaires étrangères.

Le rapporteur a, de plus, effectué une mission en Irlande et rencontré des personnalités qui ont bien voulu lui faire part de leurs réflexions sur le sujet.

Enfin, pour compléter les analyses tirées des informations recueillies tant sur place que via Internet et comme pour ce rapport, un programme d'auditions et d'entretiens complémentaires a été organisé soit au Palais d'Iéna, soit au cours d'un ultime déplacement dans un pays largement ouvert à la création d'affaires par des immigrés : l'Irlande. Il a permis d'entendre et d'interroger diverses personnalités dont les noms et fonctions sont retracés en annexe.

La section et son rapporteur remercient l'ensemble des personnes ayant apporté leur concours à l'élaboration du rapport.

---

1 Le résultat du vote de l'étude en section figure en annexe 1.

INTRODUCTION

« Rien ne développe plus l'intelligence comme les voyages »
Emile Zola – Aventures du grand Sidoine et du petit Médéric

Le voyage est « *un moyen pour chaque individu d'ouvrir son esprit aux autres, et de promouvoir aussi une plus grande paix entre les hommes* »
Thomas Cook

« … Votre recherche constitue en tout cas un signal très positif, un motif d'espoir pour nous, et une occasion pour la France de rééquilibrer progressivement sa stratégie mondiale. Encore merci… »
Créateur homme – Amérique

Si les statistiques consulaires détaillées permettent avec une assez grande précision de savoir combien de Françaises et de Français, fonctionnaires, militaires ou membres de différents ordres religieux sont établis hors de France et d'indiquer où ils exercent leurs talents, répondre à la question de savoir combien sont créateurs de leurs propres entreprises, dans quels secteurs et où ils exercent leurs talents ou ce que sont leurs rapports économiques et sociaux avec la France… n'est pour l'instant tout simplement pas possible.

Aucun recensement portant sur cette population à l'étranger et aucune étude les concernant spécifiquement ne semblent pour l'instant avoir été réalisés. S'ils apparaissent bien ici ou là au détour d'autres travaux comme ceux relatifs à la mondialisation[2], c'est bien souvent dans une optique un peu particulière, celle qui vise à mesurer l'attractivité des territoires, la fuite des cerveaux ou encore l'évasion fiscale.

Désireux d'en savoir un peu plus sur cette composante socio-économique particulière de la population française, le bureau du Conseil économique et social, le 8 octobre 2002, a chargé la section des relations extérieures de réaliser une étude sur *« Un atout pour notre pays : les entreprises créées par les Français établis hors de France »*, conformément aux termes de la saisine rappelés ci-après.

La section a désigné M. Jacques Gérard en qualité de rapporteur. Mlle Sylvie Roquigny, qui prépare un mastère en management des affaires internationales a été associée au dépouillement, au traitement des données et à la rédaction. M. le professeur d'économie Guy Schulders leur a apporté ses compétences et sa rigueur professionnelles.

2 « *Mondialisation : réagir ou subir ? La France face à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises* », Denis Dabré – André Ferrand ; collection *Les Rapports du Sénat*, n° 386 ; 2000-2001.

A - Rappel de la saisine

« L'international est un secteur vital pour la France comme pour toute économie souhaitant tirer le meilleur profit de la « mondialisation ». Il est générateur d'emplois, de revenus, de devises. Il fait connaître nos technologies, notre langue comme notre culture. Et c'est en raison de ses retombées économiques et sociales que nos pouvoirs publics ont, au fil du temps, élaboré tout un système assez complexe d'aides diverses, conseils, études, prospection, assurances, financements… afin d'encourager nos entreprises à exporter ou à s'exporter.

Ce système semble pourtant largement méconnu et souvent inadapté pour une catégorie particulière de nos entreprises à l'étranger : celles qui, PME, TPE ou micro-entreprises de droit purement local ne sont pas filiales ou succursales de groupes français mais sont des structures « à capitaux français » établies hors de France. Faute de pouvoir afficher clairement un statut juridique d'entreprise française, elles échappent très souvent au champ de ce dispositif d'appui.

Elles n'en génèrent pas moins des exportations françaises et des emplois en France. Leurs perspectives de développement sont particulièrement prometteuses pour peu que nos systèmes d'encouragement soient améliorés.

C'est pourquoi il serait souhaitable que le Conseil économique et social actualise nos connaissances à leur sujet en engageant une étude sur l'ensemble de ces entreprises, sur leurs activités à l'étranger, leurs apports à la présence française à l'extérieur, ainsi que sur notre dispositif d'appui à leur intention, dans le but de :

- *décrire et caractériser leurs créateurs : parcours personnel et professionnel, liens avec le pays d'accueil et avec la France, motivations… ;*
- *définir les types d'entreprises qu'ils créent : tailles, secteurs économiques, évolution dans le temps… ;:*
- *détailler les concours dont ils ont pu bénéficier : études, financements, VSN, garanties diverses… ;*
- *développer les insuffisances éventuelles de ces aides par rapport à leurs besoins ;*
- *formuler des recommandations propres à encourager le développement de leurs initiatives.*

Cependant, les sources relatives à ces opérateurs économiques, en outre dispersés dans le monde entier, sont extrêmement rares. En conséquence, le travail engagé par le Conseil économique et social devra d'abord viser à établir une banque de données que pourra exploiter l'étude envisagée. »

B - Plan de l'étude

En raison de la rareté des informations disponibles, le chapitre I détaillera la méthodologie suivie pour constituer une première « mini-base de données » et débattra des principales questions statistiques qu'elle soulève.

Le chapitre II présentera les principales caractéristiques des entreprises fondées par les créateurs ayant répondu que nous appellerons « répondants » par la suite, expatriés qui ont bien voulu répondre à l'un ou l'autre ou aux trois types de questionnaires utilisés.

Le chapitre III sera consacré à la description des répondants eux-mêmes et de leur parcours. Certains d'entre eux ayant accepté de définir celui-ci par un petit texte susceptible d'être publié, quelques commentaires et « parcours de vie » disséminés tout au long de cette étude, permettront d'avoir une idée plus précise sur la façon dont eux-mêmes présentent leur expatriation.

Après quoi, les chapitres IV et V tenteront de cerner les rapports que ces répondants et leurs entreprises entretiennent avec la France puis avec leur « pays d'accueil » dans les domaines de la citoyenneté, de l'économie et des activités socioculturelles. Les difficultés qu'ils ont pu rencontrer, tant au plan purement professionnel que non-professionnel, ainsi que les appuis qu'ils ont reçus pour y faire face seront examinés au chapitre VI. Enfin, avant de formuler des recommandations de portée générale au chapitre VIII, leurs propres suggestions, vœux ou recommandations seront soumis à l'analyse au chapitre VII.

Autant que faire se pourra, dans chacun de ces chapitres, des éléments de comparaison seront fournis avec d'autres statistiques relatives à la population ou aux entreprises françaises, non pas tant pour permettre des affirmations définitives – la mini-base constituée des données recueillies n'est évidemment pas suffisante pour cela -, mais en vue de suggérer des pistes de réflexion pour des travaux futurs. De même, lorsque des écarts sembleront significatifs dans les réponses fournies par les répondants selon leur localisation géographique – notamment en Europe - par rapport à l'ensemble du monde, en Afrique, en Amérique ou en Asie-Océanie, ils seront soulignés.

C - Profil-type des créateurs ayant répondu

Lors du dernier *« Salon des entrepreneurs »*[3], un atelier avait pour thème : *« Créateur d'entreprise, existe-t-il un profil-type ? »* En dehors du fait qu'il y a été affirmé qu'il existait autant de profils que… de créateurs, une enquête de l'Institut français d'opinion publique (IFOP) réalisée pour ce Salon sur la base des 193 300 entreprises créées en France en 2003, a conduit à relever que leurs fondateurs étaient à 30 % des femmes, que les 30-40 ans étaient les fondateurs de 37 % de ces entreprises contre 24 % pour les 40-50 ans, que 55 % d'entre eux n'avaient pas le baccalauréat, que 43 % des créateurs étaient antérieurement des employés ou des ouvriers contre 18 % de cadres et 5 % d'étudiants, et que 82 % de ces nouvelles affaires n'avaient aucun salarié !

---

[3] Il s'est tenu au Palais des Congrès, à Paris, du 28 au 30 janvier 2004.

Sans vouloir établir ni une stricte comparaison ni un profil à valeur statistique établie, mais tout simplement pour permettre « d'entrer dans le sujet », les compatriotes répondants à l'étranger qui ont bien voulu participer à ce travail et que le Rapport Gentil appelle *« Les Français qui tentent leur chance à l'étranger »* - peuvent être définis comme suit :

- il s'agit d'une femme dans environ un cas sur cinq ;
- près de 20 % des répondants en fonction ont moins de 35 ans, près de la moitié entre 35 et 50 ans, et plus du quart plus de 50 ans ;
- 70 % d'entre eux étaient salariés avant de créer leur affaire, dont neuf sur dix dans le secteur privé ;

> *« … Je pense que mon expérience est assez unique en son genre. Je vais avoir trente-sept ans dans trois jours, et cela fait plus de quatorze ans que je suis dans mon pays d'adoption. Je crois que dans cette partie du monde, les conditions sont plus favorables que celles que nous connaissons en France et que nous devenons beaucoup plus ouverts sur d'autres perspectives… Je ne pense pas que j'aurais eu la possibilité de faire la même chose en étant resté en France… »*
> Créateur homme, anciennement salarié dans son pays d'accueil – Asie.

- seuls, 22 % sont partis de France pour réaliser leur projet à l'étranger ! 65 % étant déjà dans leur pays actuel et 13 % dans un autre pays ;
- environ quatre sur dix sont des « *multi-créateurs* », c'est-à-dire qu'ils avaient déjà créé quelque chose auparavant !
- plus de six sur dix l'ont fait « *à l'étranger* » en raison, tout d'abord, de « *circonstances ou opportunités favorables* » ;
- près de neuf sur dix ont une formation égale ou supérieure au premier cycle universitaire !
- presque tous sont réellement polyglottes, parlant en moyenne deux autres langues que le français !

CHAPITRE I

MÉTHODOLOGIE - QUESTIONS STATISTIQUES

Ce chapitre décrit la méthode suivie pour réaliser cette étude.

A - SOURCES D'INFORMATIONS SUR LE SUJET

Il n'était pas évident, sur un sujet jamais étudié en tant que tel auparavant, de s'assurer que les Français concernés pourraient être localisés et contactés ; qu'ils seraient intéressés à apporter leur contribution à la réflexion ; qu'ils auraient une compréhension commune des questions thématiques permettant de répondre à l'objet de l'étude.

Aussi, après avoir examiné les principales sources disponibles, des **travaux préparatoires** ont été engagés pour répondre à ces différentes questions. Le rapporteur a pu entreprendre deux missions, l'une en Thaïlande (Bangkok) et l'autre au Mexique (Mexico) et, profitant de déplacements personnels, il a pu rencontrer des compatriotes créateurs en Turquie (Istanbul) et au Congo (Brazzaville et Pointe-Noire). Enfin, un **programme d'auditions ou d'entretiens** a été réalisé à Paris avec des créateurs de passage en France ou des personnes qualifiées de différentes structures susceptibles d'avoir un rapport avec le sujet étudié[4]. Et une **nouvelle mission « post-questionnaires »** a été réalisée en Irlande, pour mieux comprendre certains enseignements tirés du travail précédent et pour rencontrer des compatriotes ayant investi dans un pays largement ouvert à l'extérieur, depuis son entrée dans l'Union européenne.

Les Français concernés peuvent-ils être localisés et contactés ?

Pour répondre à cette question, le premier réflexe est naturellement de penser aux statistiques de nos consulats à l'étranger.

Outre le fait qu'elles n'enregistrent environ qu'un million de Français établis hors de France alors que leur nombre total est évalué par les mêmes services au double, les tests effectués confirment ce que d'autres rapports ont déjà souligné : sous réserve de l'aboutissement de la réforme en cours et de son éventuel perfectionnement, les statistiques consulaires sont exclusivement administratives.

Pour ce qui est des activités économiques des Français immatriculés, elles n'attachent aucun intérêt particulier aux compatriotes *ayant créé leurs propres affaires*, ceux-ci pouvant être indifféremment classés dans plusieurs des rubriques socio-économiques retenues et ce, d'autant plus qu'elles n'enregistrent souvent que l'état des intéressés au moment de leur première immatriculation - alors que leur situation peut rapidement changer au cours des années suivantes - ou de leur ré-immatriculation – alors que celle-ci peut n'intervenir que des années après leur changement de statut.

---

[4] La liste de ces auditions et entretiens est donnée en annexe.

Illustration 1 : un cuisinier arrivé dans le pays d'accueil en qualité de chef de « *l'office de la bouche* » de notre ambassade, ayant à l'issue de son contrat décidé de créer son restaurant sur place, peut très bien pendant un certain temps être toujours référencé dans les statistiques consulaires comme agent du ministère des affaires étrangères.

Illustration 2 : un Français ayant désormais sa propre affaire peut tout aussi bien être enregistré comme cadre salarié – son statut précédent – ou confondu avec les patrons de filiales d'un groupe français ou étranger dans l'une ou l'autre des rubriques générales *: « Exploitants agricoles », « Entrepreneurs »*, voire *« Professions intermédiaires »*.

Une « *mission sur la connaissance statistique de la population française à l'étranger* », conduite en 2001 par M. Bernard Gentil, administrateur de l'Institut national de la statistique et des études économiques, précise d'ailleurs très clairement en mai 2001 sous le sous-titre ***« Une absence de données, un champ d'étude quasi vierge »*** que : « *On ne connaît pas : le nombre de Français en séjour de plus de six mois à l'étranger (« le stock »), le nombre de départs à l'étranger et les retours (« les flux ») ; la mesure de ce qu'on appelle la « fuite des cerveaux », celle de la mobilité des scientifiques, des techniciens de haut niveau, des créateurs d'entreprises…»*

Cette mission a désormais rendu ses conclusions et une réforme des statistiques constituées à partir de « l'immatriculation » est en cours[5].

Le second réflexe consiste à consulter nos Missions économiques à l'étranger[6].

Ces services déconcentrés de la République, relevant professionnellement de la direction des relations économiques extérieures du ministère de l'Economie, des Finances, et de l'Industrie et, hiérarchiquement, de nos ambassadeurs, disposent en effet de fichiers recensant de nombreuses entreprises « à capitaux français » dans le pays de leur ressort. Elles ne les regroupent toutefois pas toutes. Et de loin !

Cela tient à de nombreux facteurs : le premier est que les créateurs indépendants de toute structure basée en France n'entrent pas dans le champ principal de préoccupation de la direction des relations économiques

---

5 Elle découle de la mise en œuvre du « Décret n° 2003-1377 du 31 décembre 2003 relatif à l'inscription au registre des Français établis hors de France ». A sa lecture, il faut toutefois noter que : (i) l'inscription demeure volontaire ; elle n'est « automatique » que lors de la fourniture de justificatifs d'identité, de nationalité française et de résidence habituelle à la faveur d'une formalité administrative qui les requiert, telle que la demande d'une carte nationale d'identité ou d'un passeport ; (ii) elle ne porte que sur les données relatives à l'identité, la nationalité, la résidence, la situation de famille, la profession, la situation au regard du service national et des listes électorales, et les personnes à prévenir en cas d'urgence ; (iii) ces informations demeurent confidentielles ; (iv) leur mise à jour peut s'effectuer à tout moment à la demande de l'intéressé mais elle ne fait l'objet d'une procédure incitative que dans les trois mois précédant l'expiration de l'inscription - normalement de cinq ans – et ne porte selon le décret, que sur la résidence ; (v) la radiation éventuelle du registre n'intervient que faute de réponse à cette procédure.

6 Anciennement, « postes d'expansion économique ».

extérieures[7]. Ses missions à l'étranger ont pour objet principal de s'intéresser à celles qui émanent d'une entreprise dont le siège social est en France – dites appartenant à un groupe -. Le second est que certains de nos compatriotes ne voient pas de raisons particulières – un tout petit nombre d'entre eux pensant même avoir des motifs de s'en tenir écartés -, de s'y signaler. Enfin, lorsque leurs fichiers sont assez étoffés – et l'expérience montre que ce sont quand même ces missions qui disposent des listes les plus étendues -, il apparaît qu'ils ne comportent pas tous les éléments permettant de contacter les entreprises qui font l'objet de cette étude, et en particulier leur adresse électronique. direction des relations économiques extérieures.

Illustration 3 : lorsque la question est posée aux Français créateurs de leurs propres affaires en Thaïlande, de savoir combien exercent comme eux leurs talents dans le même pays, les évaluations vont de 100 à 2 250 ! Notre mission économique pense qu'il pourrait y en avoir 7 ou 800. Pour le Mexique, les évaluations des intéressés rencontrés vont de 35 à 1 000. Et pour l'Irlande, de 10 à 250 !

Illustration 4 : la Mission économique à Bangkok recense environ 270 entreprises « françaises » personnelles en Thaïlande et 130 relevant d'un groupe français. Elle ne disposait pour les premières, au moment de notre passage, que de 74 adresses électroniques permettant de les joindre par Internet.

Le troisième réflexe consiste à regarder du côté des Chambres de commerce et d'industrie françaises.

Au nombre de 150 réparties dans 75 pays, elles sont regroupées au sein de l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger. Elles regroupent environ 25 000 entreprises à l'étranger, comptent près de 600 permanents, et ont un budget autofinancé à 90 % de 32 millions d'euros.

L'expérience montre cependant ici que, si beaucoup de nos répondants se sont adressés à la chambre de leur pays au moment de se lancer dans leur projet, la plupart disent avec regret, avoir abandonné l'idée de poursuivre leurs contacts avec elles, incapables qu'ils étaient, au moment où ils investissaient toutes leurs économies dans leur projet, de financer le montant des cotisations annuelles qui leur était demandé. Ils y sont donc très rarement revenus une fois leur affaire en voie de succès.

---

[7] Sur son site internet, la direction des relations économiques extérieures présente ainsi sa fonction de proposition : *« La direction des relations économiques extérieures propose au gouvernement des orientations et des moyens de mise en œuvre de sa politique en matière de commerce extérieur et de développement international. Son champ d'action s'étend à la promotion des exportations de biens et de services, au développement des investissements français à l'étranger et des investissements étrangers en France, aux accords commerciaux et financiers qui les régissent et aux négociations multilatérales qui en forment le cadre international. »*

La lecture des arrêtés du 21 février 2000 relatifs « à l'organisation « et « à l'organisation des sous-directions » de la direction des relations économiques extérieures fait bien apparaître une mission « PME » « *chargée de la promotion de la présence économique française à l'étranger et de l'appui aux petites et moyennes entreprises en vue de leur développement international.* » Il faut toutefois comprendre que les PME concernées sont celles qui sont installées en France et qui souhaitent ou exporter ou créer une structure à l'étranger, et non celles de droit local créées par nos compatriotes directement sur place. Par ailleurs, la direction de cette mission n'est actuellement pas pourvue.

Illustration 5 : la Chambre franco-mexicaine de commerce et d'industrie (CFMCI) compte environ 220 adhérents. C'est à l'occasion de nos travaux qu'elle s'est aperçue, avec étonnement, que parmi ceux-ci, 18 seulement relevaient du champ de nos préoccupations !

Le dernier réflexe consiste à examiner d'autres sources possibles.

A ce titre, cinq autres types de sources méritaient de faire l'objet de nos investigations : les associations de Français à l'étranger, nos Conseillers du Commerce Extérieur, nos écoles et banques françaises, ainsi que les représentants de la société Air France à l'étranger. Il est vite apparu que le fait d'être ou non propriétaire de ses propres affaires n'était un critère de suivi de nos compatriotes pour aucune de ces sources possibles d'informations (Thaïlande, Turquie, Congo, Mexique).

Si l'adhésion de cette catégorie de compatriotes à l'une ou l'autre des grandes **associations de Français à l'étranger** : Association démocratique des français à l'étranger – Français du Monde (DFE), Union des Français à l'étranger (UFE), Fédération internationale des accueils français à l'étranger (FIAFE) n'est pas nulle - ils sont un sur deux dans notre enquête *via* Internet à avoir répondu positivement à la question relative à une telle adhésion -, ils n'y sont pas identifiés en tant que tels, sans compter que les membres de leurs bureaux n'ont pas toujours de connaissances précises quant à leur statut exact, de propriétaire ou de filiale.

Pour ce qui est des **Conseillers du commerce extérieur,** il est apparu que leur concours pouvait être très précieux, mais que cela demandait de passer en revue, avec eux, tous les répertoires et catalogues disponibles, eux-mêmes n'ayant pas sous la main de listes correspondant directement à nos besoins.

L'idée de faire passer par nos **Ecoles à l'étranger** un message aux familles françaises pour qu'elles-mêmes, le cas échéant, ou que les compatriotes qu'elles connaissent en qualité de propriétaires de leurs affaires se manifestent, a été testée à Bangkok et à Mexico. Pour Bangkok, le taux de retour a été très faible : 3 retours originaux – non recensés par ailleurs - pour environ 300 familles. Pour Mexico, probablement en raison des congés scolaires, il n'y a eu aucun retour.

Trois **banques françaises** ont été approchées : deux en Turquie, la dernière au Congo. Dans les trois cas, l'idée que ces compatriotes puissent faire l'objet d'un intérêt et d'un suivi particulier a été infirmée. Cela est par ailleurs corroboré par les réponses à la question du questionnaire thématique sur les aides reçues, pour lesquelles 8 % seulement des compatriotes disant avoir reçu de précieux appuis de « privés », indiquent qu'il s'agissait de banquiers français.

Enfin, les représentants locaux d'**Air France** en Turquie, au Congo et au Mexique ont été sollicités pour savoir si leurs fichiers-clients leur permettraient de répercuter un message aux Français ayant fondé leurs propres activités dans leur pays d'accueil. La réponse est ici de nouveau négative. Si un effort est manifeste pour fidéliser les grands groupes ainsi que, parfois, les plus modestes entreprises, la qualité « d'entreprise locale à capitaux français » n'est pas pour l'instant un critère retenu.

En conclusion, aucun fichier n'étant exhaustif et la plupart d'entre eux n'étant que très limités, il est apparu qu'il n'était pas possible, aujourd'hui d'effectuer un travail réellement « quantitatif », mais que, par contre, une approche exploratoire, « qualitative », sérieuse pouvait être réalisée en combinant plusieurs actions :

- rencontrer dans quelques pays aux contextes économiques, sociaux, juridiques différents, un maximum de compatriotes ayant créé leurs propres affaires ;
- puis, utiliser plusieurs canaux pour permettre, via Internet [8], de toucher d'autres créateurs de leurs propres affaires dans un nombre plus vaste de pays et de continents pour les informer d'une étude en cours et obtenir leur participation volontaire et tenter ainsi de valider ou d'invalider les premières réponses recueillies ;
- et enfin, comparer par continent les réponses reçues pour identifier des écarts importants, que des travaux ultérieurs pourront, le cas échéant, confirmer.

Les créateurs français à l'étranger sont-ils intéressés à contribuer à une telle étude ?

Quatre méthodes ont été employées pour mesurer le degré d'intérêt susceptible d'être porté par les Français concernés aux travaux en cours. La première a consisté, en Thaïlande, au Congo et au Mexique à leur faire parvenir un « mini-questionnaire » et à mesurer son « taux de retour ». La seconde a conduit, dans ce mini-questionnaire, à leur demander s'ils étaient :

- désireux de rencontrer le Rapporteur ;
- prêts à lui communiquer leur adresse Internet pour, plus tard, répondre à des questionnaires plus précis ;
- en mesure de faire des suggestions en rapport avec notre étude.

La troisième nous a conduit à proposer « une » (à Brazzaville et Mexico) ou « plusieurs » dates (à Bangkok) pour des séances de travail collectives avec le Rapporteur et à en apprécier la participation.

La dernière a permis, lors de ces séances de travail de reposer la question d'une éventuelle collaboration future complémentaire. Les résultats de ces différents tests ont montré que nos compatriotes créateurs sont généralement très désireux de sortir de leur isolement ou de celui dans lequel ils sont tenus et même, pour beaucoup, de mettre leur expérience à la disposition des autres ou des Françaises et Français qui entendraient se lancer dans la création à l'étranger.

Illustration 6 : le « taux de retour » au mini-questionnaire pour l'ensemble des trois pays où il a été administré est égal à 31,8 % des personnes contactées relevant de notre étude. C'est considérable pour ce genre d'opération. Par pays, il se présente comme suit, sachant par ailleurs que la mission économique et la

[8] Cf. en annexe la liste des organisations et sites contactés pour répercuter notre « message de lancement », et l'indication de celles et ceux nous ayant fait savoir qu'ils l'avaient fait.

chambre franco-mexicaine de commerce et d'industrie à Mexico ont procédé d'elles-mêmes à des relances personnalisées, ce qui a eu pour effet d'élever les taux de retour.

Graphique 1 : Synthèse des réponses reçues

Bangkok
Congo
Mexico
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%
Réponses reçues
Pas de réponse

Illustration 7 : ainsi que le montre le graphique ci-après, les réponses aux 3 questions posées dans le mini-questionnaire sont tout aussi significatives et positives. Sur les contributions susceptibles d'être apportées à l'étude : « *aucune* », « *rencontre avec le Rapporteur* » ou « *communication de l'adresse électronique pour répondre à d'autres questionnaires plus précis* » et « *suggestions à faire* » (plusieurs réponses possibles), 115 choix ont été exprimés par nos 70 répondants. Ils sont résumés ci-après en % par ville ou pays.

Graphique 2 : Contribution possible aux travaux

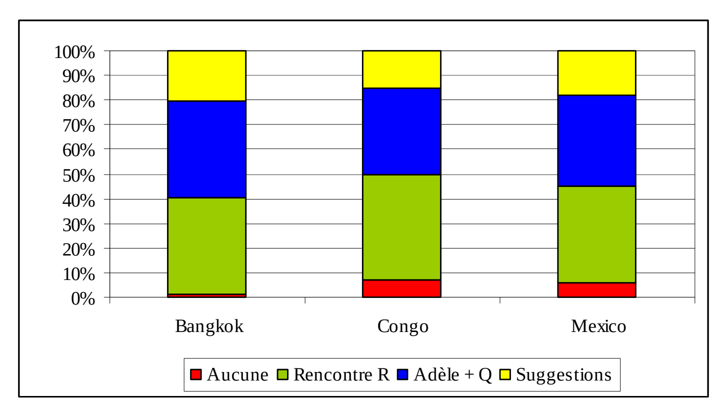


Illustration 8 : en dépit de préavis pour le moins très courts puisque les séances collectives de travail n'ont été proposées aux répondants au mini-questionnaire que durant les missions sur place du Rapporteur, leur participation a été remarquable ainsi que le montrent les chiffres suivants. A Bangkok, pour 17 répondants au mini-questionnaire il y a eu 20 participants à 3 séances de travail collectives (certains des 17 n'ayant pu se libérer pour les dates proposées, d'autres ont été relancés par téléphone). A Mexico, pour 34 répondants au mini-

questionnaire, 26 – largement les mêmes – sont venus à la seule séance collective qui a pu être organisée en raison du départ de beaucoup de nos compatriotes en province pour la semaine pascale. Pour le Congo, la situation est un peu différente : il n'a pas pu être organisé de séance de travail collective à Pointe-Noire, capitale économique où se trouvent la plupart de nos créateurs d'entreprises ; ils ont été rencontrés au cours d'un dîner – et non d'une séance de travail - organisé par notre consul général. Néanmoins, 4 des répondants au mini-questionnaire de Brazzaville sont venus participer à la séance collective organisée dans la capitale administrative.

Illustration 9 : à la question posée au questionnaire thématique n° 6 de savoir s'ils accepteraient de répondre à de nouveaux questionnaires via Internet, la quasi-totalité des 50 participants aux séances de travail collectives répond massivement oui - même si, plus tard, ils ne seront pas aussi nombreux que cela à répondre de nouveau aux questionnaires définitifs - : c'est le cas pour 21 des 22 répondants à cette question à Mexico, pour tous les répondants à cette question à Bangkok, et à Brazzaville. Et c'est encore le cas des 112 répondants à cette question du sixième questionnaire thématique diffusé par Internet.

Il peut enfin être noté que la quasi-totalité des répondants à la dernière question de ce même questionnaire : *« Souhaitez-vous être destinataire d'une copie de l'étude ou du rapport final ? »*, répond positivement, soit 95 % des 19 répondants de Bangkok et 100 % des 24 répondants de Mexico, des 4 répondants de Brazzaville et des 112 répondants au questionnaire « Internet ». Lors des séances individuelles ou collectives de travail, les premiers mots exprimés par les participants au chef de mission économique ou au rapporteur sont, aussi bien à Bangkok qu'à Brazzaville, Pointe-Noire, Mexico ou Istanbul du type suivant : *« Je réside dans ce pays depuis … années ; c'est bien la première fois qu'on s'intéresse à nous ! »* Au cours de la présentation de l'étude et des buts poursuivis, tous espèrent qu'il pourra bien en résulter quelque chose pour les Français créateurs à l'étranger.

Le besoin de s'exprimer, d'être parfois » encouragés » sans pour autant être « assistés » ou d'être à tout le moins « considérés » est profondément ressenti par la grande majorité des participants. Nos compatriotes souhaitent être mieux connus, pour être reconnus. Et en cela ils ne se différencient guère des créateurs de Très Petites Entreprises et Petites et Moyennes Entreprises en France qui expriment cette même préoccupation à chacun de leurs congrès. Ils désirent également savoir ce que font « les autres », et au minimum, pouvoir « se situer » par rapport à eux ou, autrement dit, pouvoir comparer leurs propres réponses à celles fournies par les autres créateurs d'affaires français à l'étranger.

Sur la base de quelques entretiens approfondis avec des créateurs basés à Istanbul, un avant-projet de message de lancement de la phase d'étude future via Internet a été testé à Bangkok et à Brazzaville. Sa version définitive a paru répondre aux besoins puisqu'elle a permis de recueillir, dans un temps relativement court, 250 manifestations d'intérêt qui se sont traduites par 178 réponses à au moins l'un des 6 questionnaires thématiques.

Les créateurs français à l'étranger peuvent-ils avoir une compréhension commune de questions thématiques permettant de répondre à une étude ?

Le premier jeu de questionnaire utilisé a beaucoup fait usage de la réponse *« Autre »* suivie de la formulation, *« Si autre, merci de bien vouloir préciser »*. Les questionnaires ayant pu être renseignés collectivement à Bangkok, Mexico et Brazzaville, le rapporteur a pu également cerner les difficultés posées par certaines questions. Cela a conduit à des questionnaires déjà fortement réaménagés pour la mission à Brazzaville, et de nouveau revus pour celle effectuée à Mexico. Les modifications principales ont porté sur les points suivants : simplification des formulations ; sauf exception, généralisation d'une méthode de réponse unique plutôt que d'employer parallèlement plusieurs modes de réponses comme choisir, classer, noter… ; élargissement (ou réduction) des options offertes pour les réponses ; insertion d'un mode d'emploi motivé. Après un rapprochement avec la mission INSEE auprès du Conseil économique et social[9] sur la question des nomenclatures d'activités professionnelles et des statuts juridiques, les réponses Internet définitives ne semblent pas avoir posé de problème méthodologique majeur.

Reste sur ce point à signaler cependant que, si la plupart des interlocuteurs répondent bien à la quasi-totalité des questions, certaines d'entre-elles semblent poser problème à quelques-uns d'entre eux. Elles ne sont pas nombreuses. Ce sont évidemment celles qui pouvaient être considérées comme les plus « indiscrètes » portant par exemple sur les chiffres d'affaires ou sur la fiscalité personnelle. Néanmoins, qu'il s'agisse des questionnaires administrés sur place ou de ceux recueillis par Internet, le nombre de non-réponses à l'une ou l'autre des questions posées est exceptionnellement faible : il a été la plupart du temps répondu ou à l'ensemble des questions d'un questionnaire thématique ou pas du tout, à l'image de ce compatriote qui, au deuxième questionnaire via Internet a adressé ce très court message et a dès lors cessé de répondre :

Illustration 10 : « *Vos questions sont trop personnelles. Je ne vous connais pas, Monsieur.* »

Les questionnaires définitifs ont-ils bien été simples à remplir et faciles à dépouiller ?

Après les tests effectués et les corrections apportées, la réponse à cette question est également positive même si, pour d'éventuels travaux ultérieurs, il convient de relever que tous nos « répondants » ne sont pas au « top » de l'informatique. C'est ainsi que la réponse en ligne n'a pas été retenue pour ce premier travail, les plus modestes de nos répondants ou même l'ensemble de ceux qui résident dans certains pays (cas du Congo) étant susceptibles de rencontrer trop de difficultés techniques, soit parce que leur liaison Internet se verrait trop souvent coupée avant qu'ils aient pu répondre, soit encore que certains d'entre eux ne semblent pas avoir de raisons professionnelles de disposer d'un simple tableur moderne. Les mini-questionnaires de sensibilisation

[9] Dirigée par M. Pierre Mondon.

ont été diffusés sous traitement de texte. Les questionnaires via Internet l'ont été en fichiers joints sous un tableur basique ou, lorsque pour quelques cas les intéressés n'en disposaient pas, en « copier-coller » dans le corps du message lui-même. Le dépouillement n'a quant à lui pas posé de problème particulier.

B - Triple approche suivie

On l'aura compris, les informations utilisées pour réaliser cette étude résultent d'une triple approche. D'une part, un mini-questionnaire de sensibilisation a pu être diffusé par messagerie électronique ou par télécopie préalablement à des rencontres sur place ; d'autre part, des rencontres ont eu lieu sous forme d'entretiens ou de séances de travail au cours desquels les premières versions de six questionnaires thématiques ont été renseignées par les intéressés ; enfin, six questionnaires définitifs ont été diffusés et leurs réponses recueillies via Internet.

1. Mini-questionnaire préalable à des rencontres avec des compatriotes ayant créé leurs propres affaires à l'étranger

Avec l'appui de nos missions économiques sur place, 220 entreprises ont été contactées et ont reçu un même mini-questionnaire préparatoire à d'éventuelles rencontres avec le rapporteur de l'étude. Celui-ci comportait 16 questions à choix multiples [10]. Le tableau ci-dessous recense le nombre de réponses reçues.

Contacts/Réponses		**Bangkok**	**Congo**	**Mexico**
Sociétés contactées	220	74	58	88
Réponses reçues	70	17	19	34
Non-réponses	150	57	39	54
% réponses reçues	**31,82 %**	**22,97 %**	**32,77 %**	**38,64 %**

2. Rencontre de compatriotes concernés à Istanbul, Bangkok, Brazzaville et Pointe-Noire, Mexico, Dublin et Cork

Dans chacune de ces villes, des entretiens portant sur nos compatriotes créateurs ont eu lieu avec nos ambassadeurs, nos consuls généraux ou consuls et nos chefs de mission économique ou leur adjoint. Par ailleurs, quatorze personnes directement ou indirectement concernées ont été rencontrées à Istanbul pour tester des arguments susceptibles selon eux de motiver d'autres créateurs à répondre à une éventuelle enquête via Internet ou pour décrire le monde des Françaises et Français créateurs en Turquie : deux banquiers, une chargée de mission du Conseil franco-turc des hommes d'affaires, un avocat d'affaires, un consultant en textile, un expert-comptable, deux fabricants de bateaux de luxe *« pour milliardaires américains »*, un assureur, un consultant en gestion, une opératrice sur le créneau de l'artisanat d'art – seule femme installée au *« Bazar »* d'Istanbul et par ailleurs déléguée au Conseil supérieur des Français

[10] Ce questionnaire est joint en annexe.

de l'étranger[11] -, le représentant d'Air France, le fondateur d'une entreprise agroalimentaire, et le président de l'Assemblée de la Chambre d'industrie d'Istanbul.

Vingt créateurs français ont été rencontrés à Bangkok et ont renseigné la première version de six questionnaires thématiques en 145 questions, portant sur l'entreprise, le créateur, leurs rapports avec la France, leurs rapports avec le pays d'accueil, les difficultés rencontrées et appuis reçus, et leurs vœux et recommandations. Vingt-six créateurs ont été rencontrés à Mexico et ont renseigné la deuxième version de ces mêmes questionnaires thématiques, cette fois en 225 questions. Huit opérateurs ont été rencontrés au cours d'un repas de travail à Pointe-Noire et quatre autres à Brazzaville, ces derniers ayant pu remplir une version amendée des premiers questionnaires thématiques. Compte tenu de leur très petit nombre, lié aux troubles qu'a connu le Congo à la fin du siècle dernier et au début de celui-ci, leurs réponses n'ont toutefois pas été retenues dans les graphiques qui suivent. Par contre, leurs commentaires, en particulier sur les affaires en situation de crise, seront bien entendu évoqués par la suite.

Des entretiens ont également été conduits – sans toutefois leur faire remplir de questionnaire - avec onze créatrices et créateurs en Irlande, dont 7 à Dublin et 4 à Cork.

3. Questionnaires thématiques diffusés par Internet

Enfin, un *« message de lancement »*[12] a été proposé à 30 organismes ou individus susceptibles de faire connaître la phase de l'étude consacrée à la diffusion des six questionnaires définitifs en 204 questions via Internet, ainsi qu'à 1 599 conseillers du commerce extérieur français à l'étranger, membres de Chambres de commerce et d'industrie, ou PDG hors de France. Ce message invitait nos compatriotes désireux d'apporter leur contribution à cette étude à nous communiquer leur adresse de messagerie. Deux passages à Radio France Internationale à l'occasion de l'émission économique matinale et de celle consacrée aux *« Français dans le Monde »*, ont ensuite permis de fournir aux créateurs à l'écoute des ondes les mêmes informations sur la procédure à suivre pour contribuer à cette étude.

> *« … J'ai entendu parler de l'article que RFI a fait sur vous, « le bon samaritain » des entrepreneurs français expatriés dans le monde. Trouvant que c'est une excellente idée d'abord, et qu'il y a à mon sens de réels besoins ensuite, je suis prêt à vous aider, si besoin. »*
> Créateur homme – Asie.

A l'issue de ces diffusions, 250 personnes se sont manifestées, souvent très chaleureusement.

[11] Conseil supérieur des Français de l'étranger (CSFE), en passe de devenir « Assemblée des Français de l'étranger » (AFE).

[12] La version la plus utilisée de ce message figure en annexe.

« … Ne me remerciez pas, vous connaissez mon intérêt pour cette démarche dont j'espère qu'elle recueillera l'adhésion qu'elle mérite. »
Créateur homme – Amérique du Sud.

« … Quel remarquable travail. Merci de me l'avoir communiqué. Félicitations. »
Créateur retraité ayant signalé son intérêt pour les résultats provisoires.

« … Je pense que cette initiative est excellente et serai heureux d'y participer. »
Créateur homme – Asie.

« … Je vous confirme mon intérêt pour l'étude en question. Je suis moi-même aujourd'hui intéressé à créer une structure à l'étranger. »
Créateur potentiel homme – Ancien CCE.

« … Vous êtes en phase avec la France entreprenante en dehors de France. Vous avez là un beau sujet d'étude. Je rediffuse… et vous apporterai mon total soutien ».
Créateur homme – Asie.

Finalement, 178 compatriotes installés dans 45 pays ont répondu à tout ou partie de ces derniers questionnaires.

Au total, ce sont donc 258 compatriotes-créateurs qui ont apporté, sous au moins une forme, leur contribution aux résultats chiffrés commentés plus loin, selon la répartition suivante entre les questionnaires définitifs, le mini-questionnaire ou les questionnaires provisoires :

	Réponses à chaque type de Q	**Dont réponses à plusieurs types de Q**	**Réponses à au moins un Q**
Q définitifs Internet	178		178
Mini Q Bangkok	17	4	13
Mini Q Mexico	34	3	31
Mini Q Congo	19	0	19
Q Bangkok	20	5	15
Q Mexico	26	24	2
Q Brazzaville	4	4	0
Total	**298**	**40**	**258**

258 réponses à divers questionnaires ne permettent évidemment pas la moindre généralisation. A deux nuances près cependant : lorsque la grande majorité des réponses va dans le même sens, cela doit nous interpeller ; enfin, lorsque des écarts importants par rapport à la moyenne apparaissent selon divers critères de regroupement et de tri, cela peut au moins justifier des recherches ultérieures. Les enseignements recueillis n'ont certainement pas la valeur d'un sondage fondé sur un échantillon assurément représentatif – et pour cause -, ils n'en ont pas moins une grande valeur qualitative chaque fois que nombre de réponses sont concordantes, chacun des témoignages rapportés étant par ailleurs en lui-même particulièrement riche de sens.

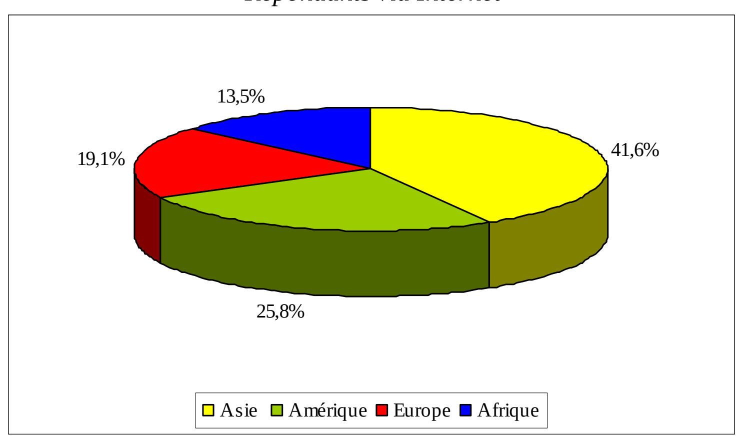
Compte tenu de la méthodologie qui vient d'être présentée, cette étude doit donc être lue comme une analyse innovante mais exploratoire, proche d'études de cas et de monographies.

Les nombreux outils de statistique descriptive utilisés ont l'avantage de présenter de façon synthétique la richesse des résultats obtenus, mais ne doivent pas donner lieu à une mauvaise lecture de l'étude en lui conférant une dimension scientifique.

C - GÉOGRAPHIE SUCCINCTE DES RÉPONDANTS VIA INTERNET

Trois questions ont permis de définir succinctement la « géographie » des répondants via Internet : une sur la région d'implantation[13], une sur leur indicatif international téléphonique, l'autre sur leur localisation - ou non - dans la capitale administrative. Elles permettent de dégager la répartition suivante et de la comparer aux statistiques du ministère des affaires étrangères relatives aux compatriotes à l'étranger. Il en ressort clairement une sur-représentation de la région Asie-Océanie chez nos répondants, probablement due à des relais du « *message de lancement* » plus intenses là qu'ailleurs, et une sous-représentation de l'Europe, et du Proche et Moyen-Orient pour lequel nous n'avons aucune réponse.

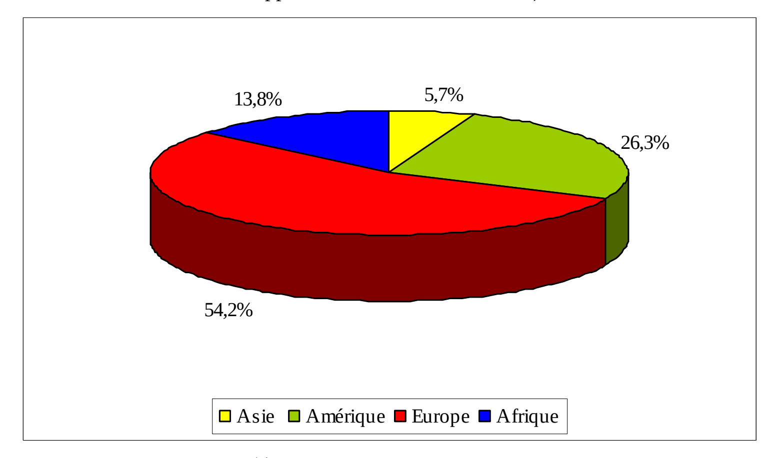
Graphique 3 : Régions d'implantation
Répondants via Internet



[13] Selon le découpage retenu par le ministère des affaires étrangères.

Graphique 4 : Régions d'implantation

(MAE/DFAE – décembre 2002
Rapport B. Gentil – J-C Massinon)



Si les 178 répondants[14] se situent à 61 % dans la capitale administrative de leur pays d'accueil, les écarts sont importants selon les continents : 71 % pour l'Afrique mais 42 % pour l'Amérique, 81 % pour l'Asie mais 38 % pour l'Europe ; les femmes entreprenantes étant moins souvent installées dans les capitales (52 %) que les hommes (64 %), tout comme les 100 répondants qui sont allés au bout de nos 6 questionnaires thématiques (56 % dans les capitales et 44 % en dehors).

Dans la mesure où ce travail est essentiellement qualitatif - le CES n'ayant ni la vocation ni les moyens de produire des statistiques rigoureuses -, pour la suite de ce rapport et par convention, les résultats ne seront donnés en % que lorsque le nombre total de répondants à la question posée a été supérieur à 100. Dans le cas contraire, la formulation « *x répondants sur dix* » sera utilisée.

Enfin, et uniquement s'ils semblent avoir un sens, les écarts selon les types de répondants (hommes ou femmes, résidants dans la capitale ou non, en Amérique, en Asie-Océanie, en Europe, ou en Afrique) seront soulignés lorsqu'ils diffèrent de 20 % et plus, de la moyenne.

D - RECOMMANDATIONS POUR UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DE CES COMPATRIOTES

La réforme des statistiques liées à l'immatriculation consulaire entreprise par le ministère des affaires étrangères va certainement apporter des progrès dans la connaissance des compatriotes à l'étranger. Cependant, seuls de véritables recensements périodiques et des enquêtes thématiques ciblées et régulièrement renouvelées permettront de bien connaître ce réseau d'entrepreneurs créateurs français à l'étranger. Dans l'état actuel des choses, si le recueil de statistiques intitulé *« Les Français établis hors de France, Tableaux statistiques 1984-2002,*

---

[14] Dont 24 d'Afrique, 46 d'Amérique, 74 d'Asie et 34 d'Europe.

MAE – DFAE » établi par MM. Bernard Gentil et Jean-Claude Massinon (de l'INSEE) recense 47 900 » *entrepreneurs* » parmi les 466 156 actifs immatriculés en 2002, au-delà des réserves déjà formulées sur le contenu des 6 rubriques couvertes par ces statistiques[15], il ne concerne évidemment pas les compatriotes non immatriculés.

Sur la base de simulations - très grossières du fait que nos répondants ne constituent nullement un échantillon représentatif -, effectuées à partir des réponses de nos compatriotes à la question de savoir à combien ils évaluaient *« le nombre de Françaises ou de Français qui, comme eux »*, étaient à la tête de leurs propres affaires dans leur pays, **c'est certainement plus d'une centaine de milliers de compatriotes – entre 100 000 et 250 000 probablement[16] - qui, dans le monde entier, gèrent les entreprises qu'ils ont eux-mêmes créées**, de la toute petite dans la restauration ou l'esthétique à la plus grosse dans le textile ou le grand commerce de détail[17].

C'est, et de loin, beaucoup plus que les 22 044 filiales de groupes français implantées à l'étranger selon le recensement annuel effectué en 2002 par nos missions économiques hors de France. Dans le but de mieux connaître ce réseau de filiales, la Direction des relations économiques extérieures du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie a mis en place une Application pour le traitement harmonisé des entités et des actions (ATHENA). Un tel dispositif, n'existe pas pour les créateurs français à leur compte à l'étranger.

Comme le montre le tableau ci-après[18], la dispersion des réponses évoquées ci-dessus au sein d'un même pays est considérable : nos compatriotes répondants ont rarement eux-mêmes la même idée quant au nombre qu'à eux tous ils représentent !

---

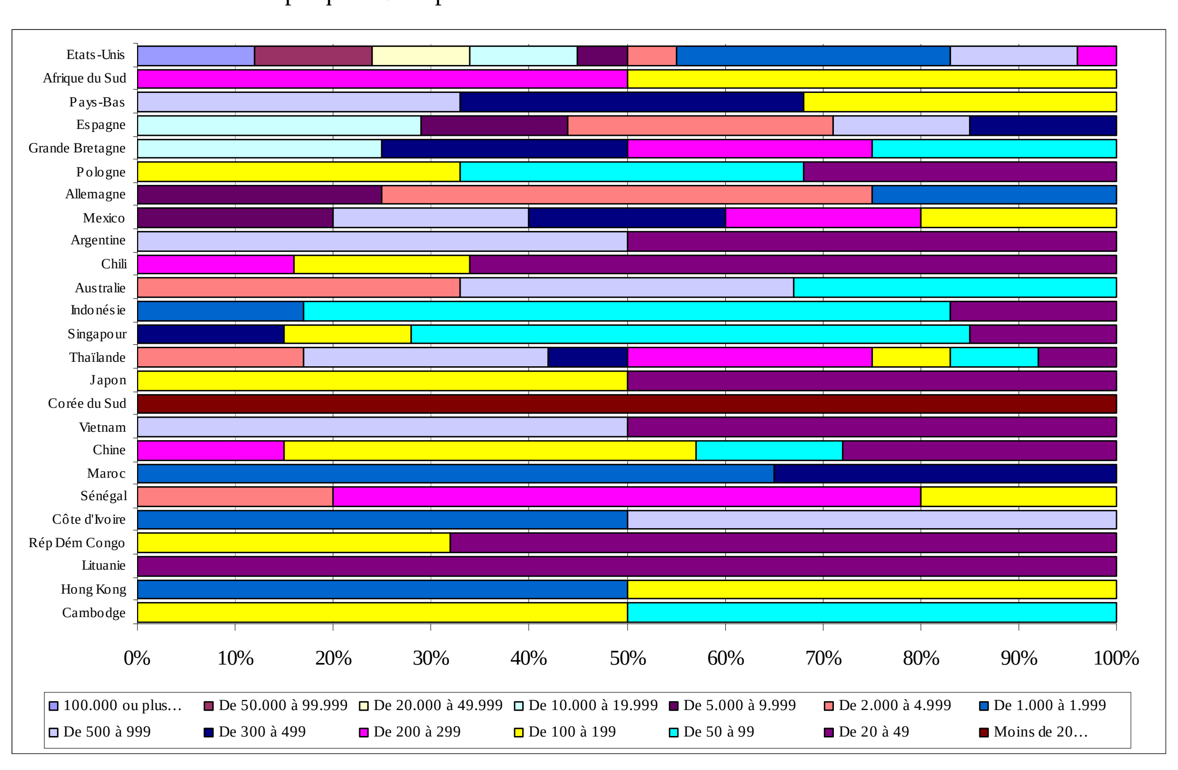
[15] Exploitants agricoles, entrepreneurs, cadres, professions intermédiaires, employés, ouvriers.

[16] Lors d'un test statistique effectué sur 514 bulletins individuels remplis au Consulat de Montréal à l'occasion d'une première immatriculation ou d'un renouvellement entre le 19 mars et le 12 avril 2002, la mission « Gentil » a identifié 15 % de compatriotes « indépendants ou à leur compte » et 6 % de « Chefs d'entreprise » (mais sans pouvoir nous dire s'il s'agissait de la leur) parmi les actifs ayant un emploi. L'application des résultats de ce test à l'ensemble de la population française active établie hors de France soit environ un million de compatriotes conduirait à un effectif « d'entrepreneurs créateurs » de 180.000. En retenant le chiffre de 800 entreprises françaises hors groupe en Thaïlande - qui semble réaliste à notre Mission économique à Bangkok et confirmé par notre propre simulation qui donnerait 888 entreprises - et en appliquant le même ratio aux deux millions de Français établis hors de France, on obtient le chiffre de 275 000. Pour information, l'enquête CFE, Groupe Taitbout, mondissimo.com, l'Express et TV 5, réalisée par la SOFRES en 2003 recense 9,6 % de créateurs d'entreprise par rapport au total des expatriés et des détachés travaillant à l'étranger.

[17] Comme les grands magasins créés et gérés par nos *« Barcelonnettes »* dont les ancêtres ont immigré d'abord aux Etats-Unis avant que de rallier Mexico par la suite.

[18] Ce tableau n'est qu'une valeur indicative très relative vu le petit nombre de répondants acceptant de « s'engager » sur un chiffre. Chaque couleur représente une tranche de réponse, et sa longueur, le % des répondants ayant retenu cette tranche.

Graphique 5 : Dispersion de l'évaluation du nombre de créateurs



Aussi, convient-il de soutenir l'ensemble des recommandations du rapport Gentil de mai 2001[19] dans son édition du 3 avril 2002, et particulièrement celles qui visent à améliorer les sources existantes ; dans la mesure où il est difficile de les interroger à l'extérieur, il pourrait procédé à des enquêtes périodiques auprès des Français résidant en France et ayant séjourné plus de six mois à l'étranger sur leurs expériences à l'étranger. Au-delà de ces suggestions pertinentes, les recommandations suivantes peuvent être formulées :

- inclure dans les attributions de nos Missions économiques à l'étranger celle de tenir à jour un répertoire aussi exhaustif que possible des entreprises créées par nos compatriotes à l'étranger ; parmi les sources à contacter pour compléter les fichiers existants, il conviendrait de solliciter les cabinets juridiques et d'expertise comptable installés dans les pays d'accueil ; les chambres de commerce et d'industrie françaises locales devraient être destinataires d'un tel répertoire ne serait-ce que pour qu'elles puissent entrer en relation avec les entreprises « hors groupe » - *« qui sont des relais possibles pour l'attractivité de la France »* -, celles qui relèvent d'un groupe étant plus naturellement, selon le Président de l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger, la clientèle de ces Chambres ;
- organiser une fois tous les cinq ans, soit pour le monde entier, soit une fois par an en rotation pour chaque continent ou selon toute autre formule appropriée, de véritables enquêtes socio-économiques sur ces créateurs et les entreprises qu'ils font fonctionner ;
- perfectionner encore les statistiques maintenant tenues à l'occasion des immatriculations ou ré-immatriculations notamment pour s'assurer que la rubrique « entrepreneurs » regroupe bien tous ceux qui répondent à la définition qui en est donnée, et distingue bien ceux qui « entreprennent » pour leur propre compte de ceux qui le font pour un groupe basé en France ou ailleurs ;

[19] Qui, après avoir constaté « des besoins statistiques forts, émanant de demandeurs importants et divers », formule « des orientations pour un véritable dispositif statistique » combinant « fichiers administratifs rénovés » et « outils à la carte », pour « la création d'une fonction statistique » et pour « la diffusion de l'information statistique ». Il suggère très concrètement : « la rénovation du fichier des immatriculations ; la mobilisation des autres sources administratives existantes, et leur rénovation pour celles liées au MAE ; l'exploitation des sources locales, au moins pour certains pays ; une enquête périodique auprès des Français résidant en France sur leurs séjours de longue durée à l'étranger ; enfin, parce que les outils précédents sont insuffisants, des outils complémentaires sur telles catégories dans tels pays ou zones géographiques », appelés par ailleurs des « zooms » sur des populations de certaines zones géographiques.

- assortir les statistiques liées à l'immatriculation d'une révision annuelle des informations recueillies, sans attendre d'éventuelles ré-immatriculations ou notifications de départs, en invitant tous les immatriculés, sur la base d'un document adressé systématiquement à chacun et retraçant les informations disponibles les concernant, à les confirmer, les compléter ou les corriger[20].

[20] Cette méthode très simple – sans attendre la démarche volontaire - permettrait de garantir une bien meilleure validité de la base de données disponible dans les consulats, y compris, bien évidemment pour toutes les informations nécessaires à l'actualisation des « plans de sécurité » (adresses bureau et logement, taille et composition de la famille, moyens de communication, etc.).

CHAPITRE II

LES ENTREPRISES CRÉÉES

Comme pour la suite de ce rapport, ce sont tout d'abord les réponses aux questionnaires thématiques via Internet qui sont analysées. Si des distinctions apparemment significatives apparaissent entre cet « échantillon volontaire » et les autres réponses recueillies, elles sont alors signalées et parfois, analysées[21].

Le présent chapitre a pour but de décrire les entreprises créées.

A - DES ENTREPRISES DANS DES SECTEURS MODERNES

52 % des répondants ont des activités dans plusieurs secteurs. C'est beaucoup plus fréquent en Afrique (71 %) qu'en Amérique (39 %).

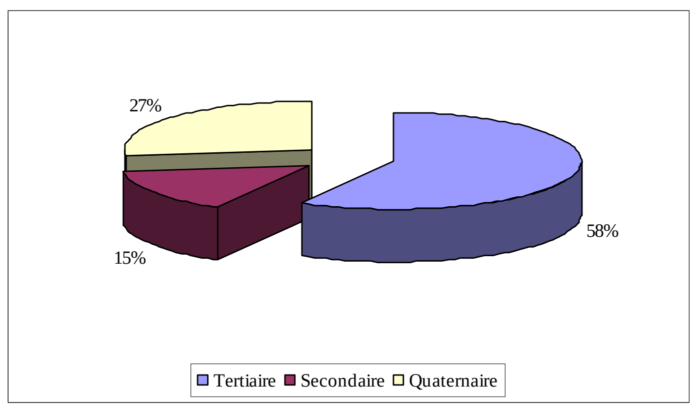
Ces activités se situent à 5 % dans le secteur « primaire », 14 % dans le « secondaire », 56 % dans le « tertiaire » et 31 % dans le « quaternaire ». Le total dépasse 100 % car 6 % des répondants fournissent plusieurs réponses. Des différences « continentales » pourraient avoir un sens avec une Afrique, absente du secteur primaire, beaucoup plus présente dans le secondaire (29 %) mais beaucoup moins dans le quaternaire (17 %) et l'Amérique, plus active dans le primaire (9 %), et le quaternaire (43 %), mais moins dans le secondaire (7 %) et le tertiaire (43 %), ainsi qu'avec Bangkok et Mexico.

Graphique 6 : Secteurs d'activité à Bangkok
(mini questionnaire - 17 répondants)

5%
32%
63%
Primaire Secondaire Tertiaire et Quaternaire

[21] Différents graphiques sont proposés tout au long des chapitres qui suivent. Lorsque le total excède 100 % c'est que les pourcentages ont été calculés sur les « répondants ». Dans le cas contraire, ils ont été établis sur la base du nombre de réponses, parfois égale mais pas toujours au nombre de répondants.

Graphique 7 : Secteurs d'activité à Mexico
(Questionnaire provisoire - 26 répondants)



Interrogés sur leur métier, les répondants via Internet confirment largement leur insertion dans les secteurs de l'économie dite moderne du tertiaire ou du quaternaire. **Ils sont 38 % à exercer des professions rendant des « *services aux entreprises* » - 31 % se déclarant « *consultants* »** -, les métiers du commerce de gros et de détail, import, export venant plus loin avec un taux de 11 %, suivis par ceux de « *l'hôtellerie, restauration, alimentation* » pour 8 %, les « *professions libérales* » à hauteur de 7 %, « *la mercatique, communication, publicité* » pour 6 % et les « *industriels* » pour 5 % [22].

> *« … Je suis le premier Français à avoir créé ma propre entreprise à X dans le domaine qui est le mien : la défense, l'aéronautique et l'espace… Après quatorze ans de présence en Y, j'ai décidé de m'établir définitivement dans ce pays… dans le cadre d'une société de droit [local]. Le but de cette société sera de conseiller à la fois les sociétés [nationales] et européennes pour réaliser des partenariats… Il faut dépasser l'expatriation et inviter les Français à créer des entreprises à l'étranger… »*
> Créateur homme – Europe.

Leurs créations sont parfois très originales… telles que la création d'un site commercial sur Internet vendant de l'artisanat local à tout particulier dans le monde entier *(« B to C »)*, ou encore celle d'un site de sélection d'offres commerciales internationales. Ou encore…

> *« … La démarche principale qui a présidé à la définition de ma première affaire a été la suivante. Ayant travaillé dans les industries de l'automobile au niveau de la vente d'accessoires, j'avais été frappé par la créativité et par le*

[22] Confère l'état des métiers déclarés en annexe.

dynamisme des fabricants aux… En suivant un peu l'adage qui veut que « Ce qui a du succès aux … se retrouve en … dans les cinq années suivantes, et constatant que la taille du marché … permettait des prix de revient de produits très inférieurs à ceux pouvant être obtenus sur les marchés … - à cause surtout de la différence de taille… j'ai choisi des produits et des sociétés dont la vente à l'extérieur… permettait de dégager une marge bénéficiaire suffisante pour couvrir les frais d'exportation et de transport… Enfin, le positionnement de mon activité se définissait comme le département « export » de chaque société dont je prenais l'exclusivité de la distribution à l'étranger… C'est un « business model » qui marche encore très bien. Bien sûr, cela n'a rien à voir avec ma société actuelle… »
Créateur homme – Amérique.

« … Ayant plus de dix ans d'expérience dans ce pays, j'ai choisi de créer la structure nécessaire aux entreprises françaises et européennes pour venir à moindres frais étudier le marché « R » sur la base d'un « share space » permettant à une société de bénéficier d'un bureau de représentation sans en payer le lourd prix… et aux entreprises « R », de prendre contact à l'exportation… »
Créatrice femme – Europe.

« … Au sein de ce service, j'ai su que la filiale commerciale à « M » avait besoin de couvrir un poste d'assistante du directeur. J'ai envoyé mon c-v en candidature spontanée et, le lendemain, je reçus un appel du directeur de la filiale… je fus engagée et découvris la terre d'opportunités que représente le « M »… deux ans et demi après, je quittai la société pour exercer des métiers divers : photographie, production TV et théâtre, distribution cinématographique, présentation météo, etc. Dans ce vagabondage professionnel, néanmoins très enrichissant, j'ai découvert le tourisme et obtenu mon diplôme de guide nationale officielle… profession que j'ai exercée pendant dix ans… J'ai ensuite décidé, avec un autre Français installé au « M » depuis plus de vingt-cinq ans, d'ouvrir ma propre entreprise d'événementiels…»
Créatrice femme – Amérique.

Selon une classification succincte des secteurs d'activité de l'INSEE ils sont 33 % à exercer leurs talents dans le secteur des « *services aux entreprises* », 14 % dans « *l'industrie* », 12 % dans le « *commerce de gros et de détail* », 5 % dans « *l'hôtellerie et./ou la restauration* », autant dans la « *construction* », 4 % dans les « *transports et communication* », etc. Dans la mesure où un répondant sur deux exerce plusieurs activités, les mêmes pourcentages rapportés au nombre de répondants (172) et non plus de réponses (234) deviennent 45 % pour les services aux entreprises puis, respectivement, 19 %, 17 %, 7 % et encore 7 %.

Le croisement « *secteur x autres critères* », avec toutes les réserves liées à la taille de notre échantillon volontaire, semble indiquer : une plus grande présence dans les *« industries agricoles et alimentaires »* en Amérique (9 %) qu'ailleurs (6 %), installées dans les capitales (9 % contre 2 % pour l'ensemble) ; dans le secteur du *« textile et de l'habillement »* en Asie (4 % contre 2 % pour l'ensemble des répondants, les femmes en étant totalement absentes) ; dans les *« industries du cuir et du plastique »* en Afrique (8 % contre 2 % en moyenne) ; dans les *« industries de machines et équipement »* également en Afrique (8 % contre 3 %) mais aussi en Asie (5 %), ces industries étant installées principalement hors capitale (5 % contre 3 %) ; et en Afrique pour les *« industries de matériels de transport »* (4 % contre 1 % au total), le *« secteur de l'énergie »* (17 % contre 7 %) et la construction (17 % contre 10 % au total, avec 2 % en Amérique et 6 % en Europe).

Pour le *« commerce de détail »*, c'est l'Asie et l'Amérique qui se distinguent (avec respectivement 9 % et 0 % contre une moyenne de 5 %). Pour *« l'hôtellerie et la restauration »*, nos compatriotes sont plus présents en Asie (14 % contre 7 % en général), mais totalement absents en Amérique et en Europe[23], ce secteur étant plus généralement tenu par des femmes (9 %) que par des hommes (6 %). Nous semblons être très présents : dans les *« transports et les communications »* particulièrement en Europe (15 % contre 5 %) ; dans les *« services informatiques aux entreprises »* partout (9 % en moyenne avec une implication plus masculine que féminine : 11 % contre 3 %) ; dans le *« conseil aux entreprises »* également partout (22 % au total avec une pointe à 29 % *« hors capitale »*) ainsi que pour les *« autres services aux entreprises »* (13 % en moyenne, avec une pointe à 18 % en Amérique, ces services étant assurés par 28 % de nos compatriotes femmes). Enfin, la *« publicité »* a inspiré 4 % de nos répondants, mais 9 % en Amérique !

Ils se considèrent à 76 % comme *« chefs d'entreprise »* (mais seulement 55 % en Europe), à 17 % comme *« travailleurs indépendants »* (contre seulement 7 % en Amérique mais 29 % en Europe) et comme membres d'une *« profession libérale »* pour 7 % (mais 15 % en Europe). Le tri sur les genres permet de noter que 22 % des femmes se déclarent comme *« travailleurs indépendants »* contre 16 % pour les hommes et 9 % comme membres d'une *« profession libérale »* contre 5 % pour les hommes.

---

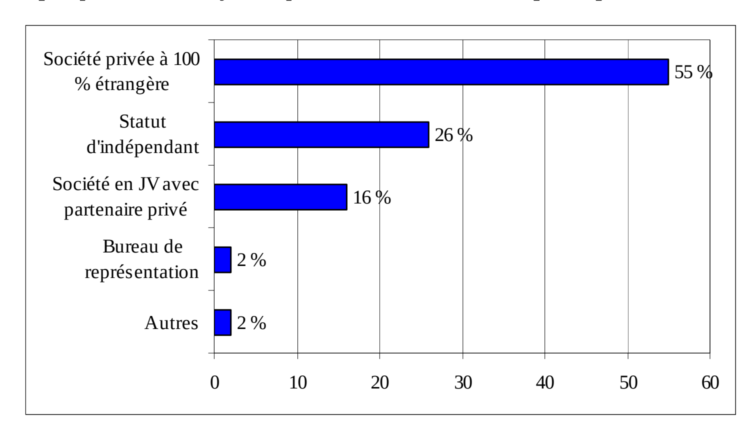
[23] Les missions réalisées ont cependant permis d'en rencontrer, mais ils n'ont pas répondu à l'enquête via Internet !

B - DE TYPE PME

1. Plutôt « à 100 % étranger »

Le **statut juridique** de leur affaire principale est décrit dans le graphique ci-dessous.

Graphique 8 : Statut juridique détaillé de l'affaire principale du créateur

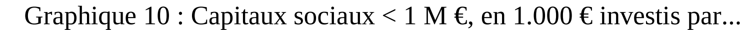


Les *« indépendants »* sont plus représentés en Europe (35 %), et chez les femmes (plus de 37 %) que chez les hommes (23 %). Les *« J-V »* le sont nettement moins en Europe (12 %), *« hors capitale »* (8 %), et chez les femmes (9 %) que chez les hommes (18 %).

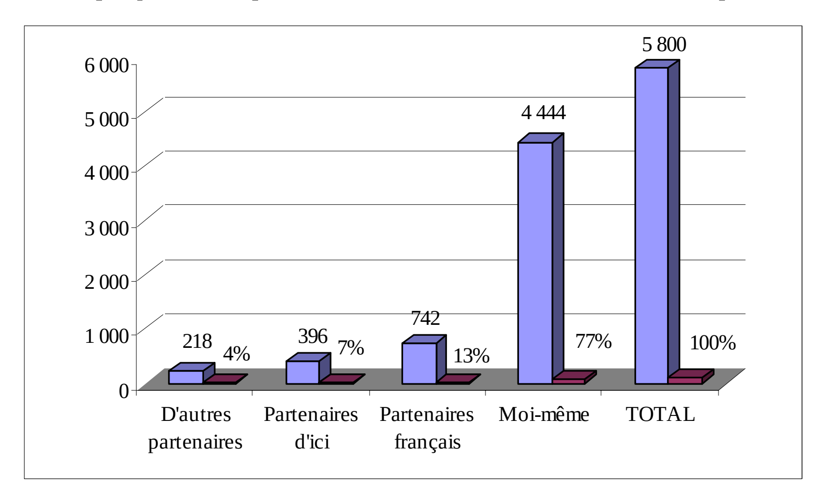
Comme l'indiquent les graphiques qui suivent, **ils sont 50 % à avoir investi seuls dans leur capital social** (mais 60 % pour les femmes contre 48 % pour les hommes), **pour un montant moyen en €** de plus de 5,5 millions (227 000 € en Afrique, 19 000 000 € en Amérique, 1 270 000 € en Asie, et 855 000 € en Europe), mais **de 37 600 € après avoir retiré les 15 entreprises sur les 154 répondants à cette question dont le capital est supérieur à un million d'euros**. Les deux-tiers du capital social des 154 répondants sont détenus par des partenaires français, **mais seulement 13 % en retirant les 15 plus grosses**.

> *« … Une autre particularité est que cette expérience a été réalisée en immersion quasi totale dans une nouvelle culture, presque sans contact avec d'autres Français, assez rares où je me trouve, d'ailleurs. Avec une approche assez clanique, dans le sens où je me suis associé avec des proches ou des amis proches. Cela semble peu rationnel d'un point de vue occidental, mais dans des environnements économiques en transition, instables et où règne la corruption, l'élément « confiance réciproque » est primordial…»*
> Créateur homme – Europe.

Graphique 9 : Capital social en millions € investi par...



Graphique 10 : Capitaux sociaux < 1 M €, en 1.000 € investis par...



Certains souhaiteraient, comme cette répondante, développer ce type de liens.

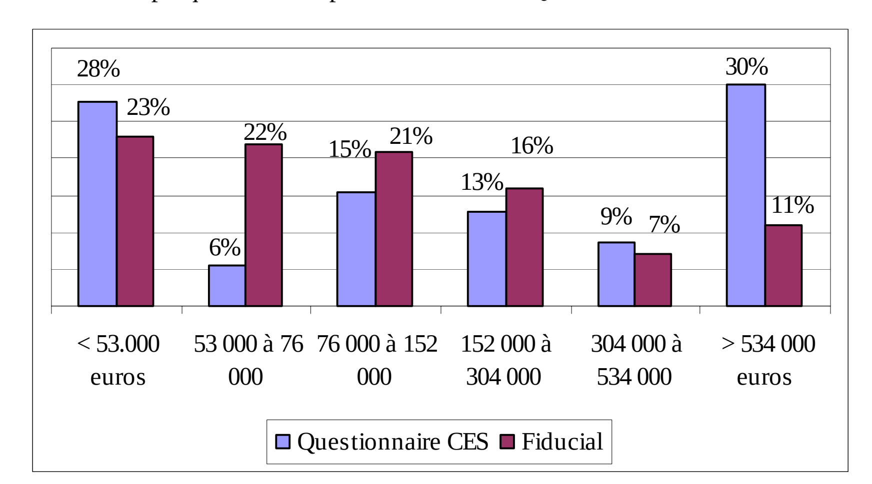
> *« … Je souhaiterais être liée par le capital à une entreprise ou à un groupe installé en France et avoir un lien professionnel privilégié avec ceux-ci… Mon souhait est de pouvoir développer mon réseau de communication on-line, fort efficace au sein de la communauté francophone aux USA, avec plus de moyens que ceux dont je dispose en tant que personne « auto-expatriée » avec deux enfants à charge… »*
> Créatrice femme – Amérique.

2. Aux chiffres d'affaires plutôt modestes mais pas toujours

Les **Chiffres d'affaires** qu'acceptent de déclarer 163 des répondants permettent de tirer les conclusions et graphiques suivants : ils sont en pourcentage moins nombreux qu'en France[24] à générer un CA compris entre 53 000 et 304 000 €. A contrario, ils sont plus nombreux dans les CA inférieurs à 53 000 € et supérieurs à 304 000 €.

Le graphique suivant compare nos répondants aux PME – TPE françaises du panel de Fiducial. Deux différences majeures en ressortent : notre échantillon volontaire comporte un pourcentage nettement plus fort de grandes entreprises (30 %) contre 11 % ayant un CA supérieur à 534 000 euros, par contre la tranche de CA compris entre 53 000 et 76 000 y est nettement moins forte (6 % contre 22 %).

Graphique 11 : Comparaison des CA - Questionnaire/Fiducial



Les différences sont nettement marquées selon les continents : c'est l'Amérique qui a en proportion le moins de Chiffres d'affaires inférieurs à 53 000 € (21 %) et l'Europe qui en a le plus (37 %), ainsi que les *« hors capitale »* (35 %). Les femmes se distinguent dans cette catégorie avec 61 % contre 21 % pour les hommes. C'est l'Amérique qui compte le moins de CA compris entre 53 et 76 000 € (0 %), l'Afrique en comptant plus (13 %) ; l'Asie se situe largement dans la tranche 76 à 152 000 € (21 %), l'Afrique en comptant peu (4 %) ; l'Europe est en tête pour les CA de 152 à 304 000 € (20 %). Les hommes sont 14 % dans cette tranche contre 7 % pour les femmes. L'Amérique et l'Afrique ont un pourcentage élevé pour les CA de 304 à 534 000 € (16 et 13 %), l'Asie et l'Europe en ayant moins (6,0 %). Dans cette tranche, les femmes sont présentes pour seulement 4 % contre 10 % pour les hommes. Et c'est à nouveau l'Amérique et les *« hors capitale »* qui, en proportion, disposent du plus

[24] Enquête Fiducial de juillet 2003.

grand pourcentage de CA supérieurs à 534 000 € (37 et 20 %). Les femmes ne sont que 11 % à faire de tels CA contre 34 % pour les hommes.

Mesurée par le **chiffre d'affaires et par les effectifs**, l'importance de ces entreprises se traduit par le graphique ci-après.

Graphique 12 : Effectifs moyens par tranches de CA en €

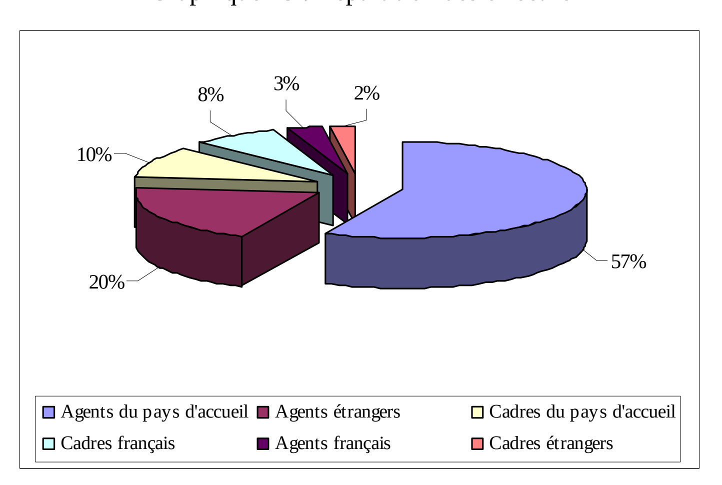
< 20.000	4
20.000 à 53.000	4
53.000 à 76.000	4
76.000 à 152.000	8
152.000 à 304.000	8
304.000 à 534.000	20
534.000 à 1068.000	16
1068.000 à 2.290.000	40
> 2.290.000	104

Effectifs

3. Aux effectifs également modestes, mais employant un nombre non négligeable de Français et de cadres nationaux

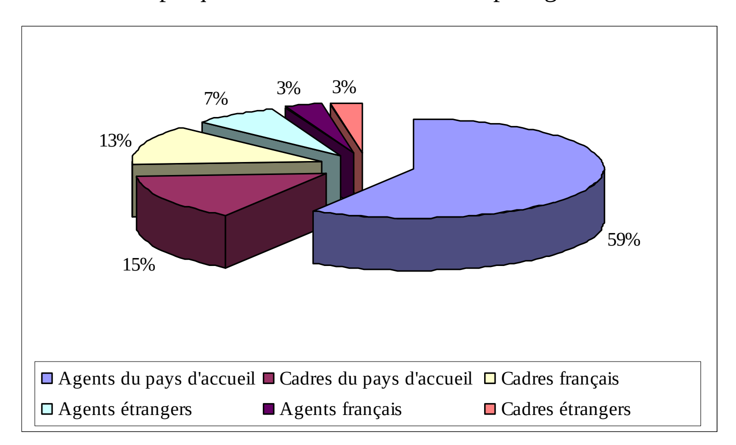
Pour ce qui est des **effectifs employés**, les 171 entreprises nous donnant des détails ont créé 3 815 emplois, créateurs compris. **Chacune de ces affaires a donc un effectif moyen de 22 personnes, dont près de deux cadres français**, près de trois autres cadres dont plus de deux du pays d'accueil et un demi d'un pays-tiers, et environ 18 autres agents dont 0,5 Français.

Graphique 13 : Répartition des effectifs



En excluant les 7 réponses des entreprises comptant plus de 100 personnes, l'effectif moyen se réduit à 12 dont 3,7 cadres (1,6 Français, 1,8 du pays d'accueil et 0,3 d'un pays tiers), et 8,2 agents (0,3 Français, 7 du pays d'accueil et 0,9 d'un pays tiers).

Graphique 14 : Effectifs hors les 7 plus grosses

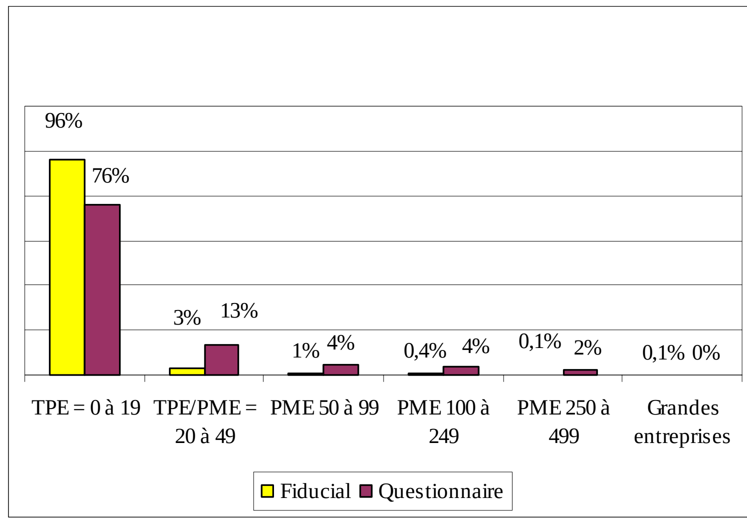


L'ensemble des 3 815 emplois créés, y compris par les grosses entreprises, se répartit comme suit :

	Totaux	Par entreprise
EMPLOIS DE CADRES : total	**776**	**4,54**
dont : cadres français	*296*	*1,73*
cadres du pays d'accueil	*392*	*2,29*
autres cadres étrangers	*88*	*0,51*
AUTRES AGENTS : total	**3 040**	**17,77**
dont : Français	*114*	*0,67*
du pays d'accueil	*2 177*	*12,73*
autres, étrangers	*749*	*4,38*
TOTAUX	**3 815**	**22,31**

Ces chiffres se comparent comme ci-après à ceux des PME françaises, toujours selon Fiducial :

Graphique 15 : Comparaison des effectifs - Questionnaire/Fiducial



Notre échantillon volontaire compte significativement moins de Très Petites Entreprises de moins de 20 employés. Cela s'explique très simplement : nous verrons plus loin que nos répondants à l'étranger sont généralement d'anciens cadres salariés de filiales françaises, très diplômés et, contrairement à la France pour ses créations de 2003[25], rarement issus du chômage ou d'une situation de fin de droits aux ASSEDIC. Ils créent donc rarement des affaires unipersonnelles ou à trop petits effectifs. Leur mode de vie à l'étranger sans pour autant qu'ils roulent sur l'or, loin s'en faut, et les coûts y relatifs[26] ne leur permettraient pas de poursuivre leur expatriation avec de très faibles revenus. En réalité, ils doivent être comparés aux cadres entrepreneurs des pays qui les accueillent et non à l'entrepreneur français moyen.

Quasiment aucune différence majeure n'apparaît selon nos différents critères concernant les **cadres** employés. Si la moyenne de *« cadres français »* embauchés – dont le créateur – est de 1,6 hors les grosses entreprises, elle est identique pour l'Afrique et l'Amérique, de 2 pour l'Asie et de 1,4 pour l'Europe. Pour les *« cadres du pays d'accueil »*, elle est plus forte pour l'Asie (3 contre 2,3), mais moindre pour l'Europe (1,1), et *« hors capitale »* (1,6), alors qu'elle est juste de 1 tout rond pour les femmes créatrices et de 2,6 pour les hommes créateurs.

---

[25] Enquête IFOP pour le Salon des Entrepreneurs 2004.

[26] Logement, scolarisation des enfants, voyages en France, etc.

Pour les *« autres **agents** français »* employés, la moyenne étant de 0,7, nos compatriotes en Afrique disent en avoir embauché 1, ceux d'Amérique et d'Asie 0,2 et 0,3, ceux d'Europe 1,8, et les femmes répondantes, seulement 0,2 contre 0,8 pour les hommes. S'agissant des *« autres agents du pays d'accueil »*, l'Asie se distingue avec 18,9 contre 12,7 en moyenne, l'Europe étant à 3,2. Les femmes sont à 2,5 contre 15,1 pour les hommes. Enfin, avec 7,8 *« autres agents étrangers »*, donc de pays tiers, l'Afrique se distingue par son « ouverture », ainsi que l'Asie (6,1) par rapport au total de 4,4, avec seulement 0,7 pour les femmes - dont, souvent les affaires sont plus modestes – contre 5,2 pour les hommes.

Sur la base de ces moyennes – et avec toutes les réserves déjà évoquées - cela pourrait signifier que les 100 000 à 250 000 entreprises créées par nos compatriotes à l'étranger, procurent une activité à un nombre de 240 000 à 600 000 Français dont 173 000 à 432 500 cadres et aussi, qu'elles fourniraient un travail à des nationaux de leur pays d'accueil compris entre 1,5 et 3,75 millions de personnes dont 229 000 à 572 500 cadres ! C'est considérable et totalement méconnu.

Certains sont prêts, comme ci-après à faire plus encore, et notamment pour des compatriotes français.

> *« … Je serai bientôt en mesure de créer des emplois (3 à 6), en particulier de stagiaires français. Mais de multiples obstacles locaux m'attendent et j'y renoncerai sans aide des services français. Quid du choix des candidats en France ? Du prix des voyages ? De la formation ? Des charges sociales ? De l'assurance maladie ou retraite, etc. attachés à ces recrutements ? En réalité, je vais être obligé de rester dans le cadre du marché du travail local et je recruterai des francophones immigrés de l'Afrique de l'Ouest, sans retombée pour la France… »*
> Créateur homme – Afrique.

4. Conservant quelquefois des liens structurels avec la France

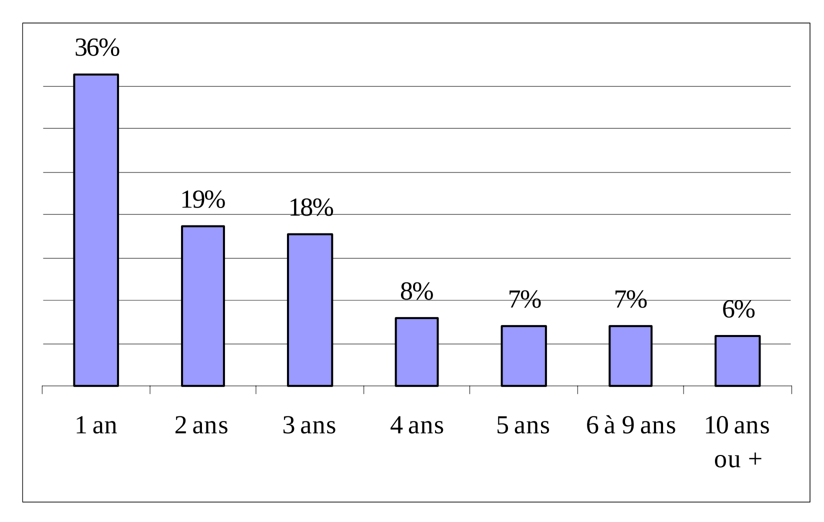
Etant entendu que la question de leurs rapports économiques avec la France est traitée au chapitre consacré à leurs rapports avec la France, interrogés sur le fait de savoir s'ils avaient aussi, *« en France »*, puis *« dans un autre pays »* des activités professionnelles liées à celles de leur pays d'accueil, ils sont, avec une parfaite égalité hommes/femmes, respectivement 34 %, (moins en Afrique : 25 %, plus en Amérique : 43 %, moins en Asie : 26 % et plus en Europe : 47 %) puis 47 % (mais 33 % *« hors capitale »*, 34 % pour l'Amérique et 56 % pour l'Asie) à y répondre positivement.

Ils affirment par ailleurs à 91 % ne pas être liés par leur capital social à un groupe ou à une entreprise installés en France, avec 100 % pour les répondants d'Afrique. Les femmes font à 100 % la même réponse contre 11 % des hommes.

5. Majoritairement rentables et constamment renouvelées

Sur les 170 répondants à la question de savoir s'ils ont atteint le seuil de rentabilité, **ils sont 60 % à dire avoir atteint le seuil de rentabilité**, l'Europe se distinguant cependant ici avec un score de 76 %. Ils disent y être parvenus dans les délais suivants :

Graphique 16 : Durée en années pour atteindre le seuil de rentabilité depuis la date de création



55 % de nos répondants sont parvenus au seuil de rentabilité en deux ans, mais 68 % pour l'Europe.

Enfin, ainsi que le montre le graphique ci-dessous, **si 28 % de ces entreprises ont plus de dix ans d’ancienneté et 46 % six ans et plus, 17 % ont tout juste une année**. Apparemment, on ne crée plus beaucoup en Afrique (13 % des répondants ont une année d’activité), mais les initiatives sont nombreuses en Europe (24 %), « *hors capitale* » (23 %). Il en est de même des jeunes créations par les femmes : elles sont 28 % à avoir créé dans la dernière année contre 14 % pour les hommes. Nos entreprises de plus de dix ans se situent principalement en Afrique (39 % contre 28 %) et en Europe (32 %).

Graphique 17 : Ancienneté de la création, en % et années

10 ans ou +	28
6 à 9 ans	19
5 ans	6
4 ans	8
3 ans	12
2 ans	11
1 an	17

0 5 10 15 20 25 30

CHAPITRE III

LES CRÉATEURS

Le présent chapitre s'efforce de décrire les entrepreneurs eux-mêmes.

A - DÉMOGRAPHIE DE NOS COMPATRIOTES

1. Si les hommes demeurent les plus nombreux, les femmes sont de plus en plus souvent également créatrices

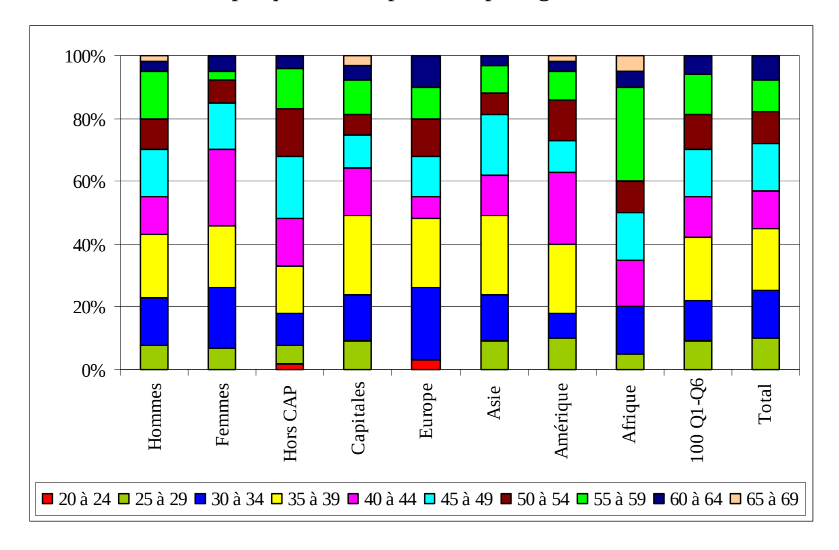
19 % de nos répondants sont des répondantes contre 27 % de Françaises travaillant à l'étranger selon une enquête *« CFE, Groupe Taitbout, mondissimo.com, l'Express et TV 5 »*, réalisée par la SOFRES en 2003. Elles semblent les plus entreprenantes en Europe (26 %), en Amérique (25 %), et dans les capitales (24 %), mais nettement moins nombreuses en Asie (12 %).

Graphique 18 : Répartition Hommes / Femmes
par continent

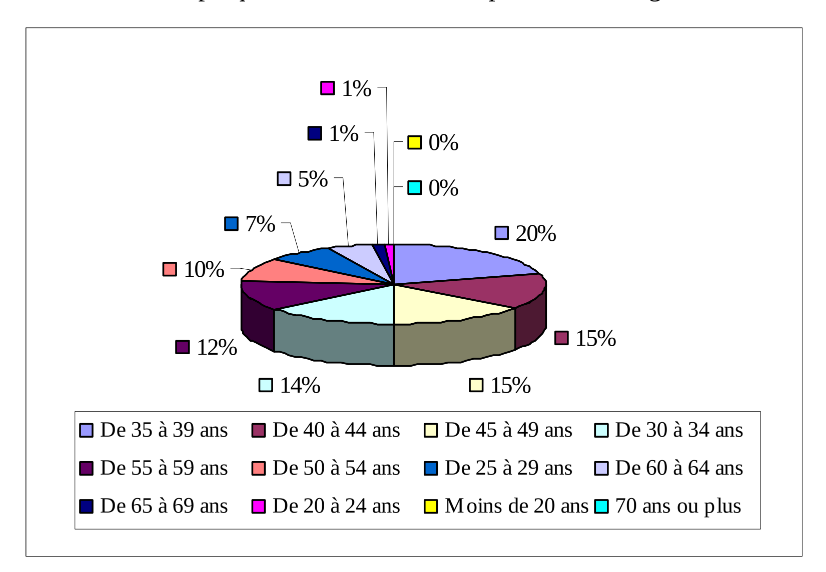
2. Leur âge actuel varie considérablement d'un continent à l'autre

Avec 40 % de plus de 55 ans contre 18 % en moyenne, nos compatriotes répondants en Afrique sont les doyens de l'échantillon volontaire. Avec 11 % de moins de 30 ans contre 8 % au total, c'est l'Amérique qui les voit entreprendre le plus tôt dans leur carrière et l'Europe, suivie par l'Afrique, le plus tard (4 et 5 %).

Graphique 19 : Répartition par âges actuels



Graphique 20 : % de créateurs par tranche d'âge



3. Ils sont généralement nés en France

C'est le cas pour 82 % d'entre eux, 8 % étant nés dans une ancienne colonie française, avec un réel écart concernant l'Afrique : 65 % seulement sont nés en France, 15 % dans une ancienne colonie, 10 % dans leur pays d'accueil et encore 10 % dans un autre pays d'Afrique. Les hommes sont plus souvent nés dans une ancienne colonie (9 %) que les femmes (3 %).

4. Ils sont généralement mariés

C'est le cas de 69 % d'entre eux, 20 % étant célibataires, 10 % divorcés et un peu plus de 1 % pacsés. Pour les célibataires, c'est en Afrique et en Amérique qu'ils sont le moins souvent dans ce statut (10 et 14 %), et en Asie qu'ils le sont le plus (26 %).

5. Ils ont[27] en moyenne 1,6 enfants ; les parents en ont 2,3

Ils sont trois sur dix à dire ne pas avoir d'enfants. L'Afrique se distingue avec 3,5 répondants sur 10 qui en ont aujourd'hui plus de 3, sachant que 0,5 sur 10 seulement n'en a aucun. Quatre de nos répondants sur 10 en Asie n'ont pas d'enfants.

6. Pour 5 répondants sur dix, les enfants étaient mineurs au moment de la création

Dans un cas sur quatre ils n'étaient pas encore nés au moment de la création, et dans 1,5 cas sur 10, certains étaient mineurs, d'autres majeurs.

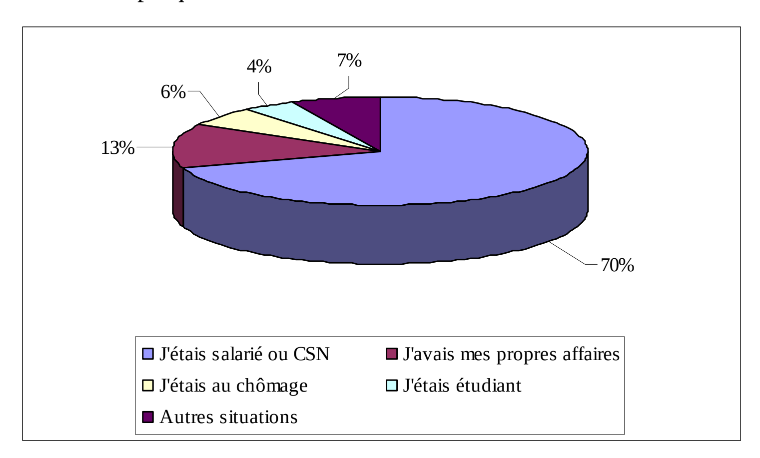
7. À la création, ils étaient, pour tout ou partie, avec eux dans leur pays d'accueil

C'est le cas pour près de 8 sur 10 des répondants. Ceux d'Amérique avaient cependant tout ou partie de leurs enfants avec eux, tandis que pour 3 des répondants sur 10 d'Afrique, les enfants étaient en France.

[27] Par hypothèse, il en a été compté 4 pour ceux qui ont déclaré en avoir plus de 3.

8. Auparavant, nos répondants étaient massivement salariés du secteur privé, juste avant de créer leur affaire

Graphique 21 : Activités du créateur avant la création



Juste avant de créer leur entreprise actuelle, 70 % des répondants étaient salariés ou coopérants du service national[28] - dont 91 % dans le privé -, 13 % géraient déjà leurs propres affaires, 6 % seulement étaient chômeurs et 4 %, étudiants.

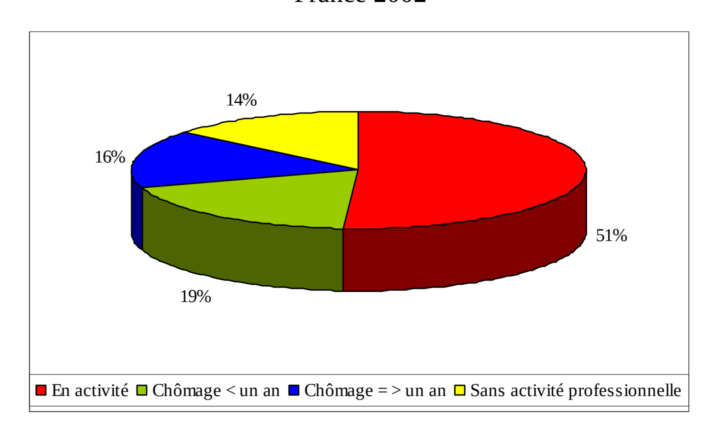
À propos de ces « volontaires », l'histoire reconnaîtra certainement un jour le grand rôle que cette initiative - prise par messieurs les ministres Triboulet et Messmer en 1962 - a joué pour l'ouverture au monde de nos compatriotes. Nombre d'entreprises françaises à l'étranger soulignent tous les jours l'intérêt pour elles-mêmes de ce type de coopération que le nouveau mécanisme du « *Volontariat international* » entend perpétuer.

Avec 45 % seulement d'anciens salariés ou Coopérants du service national dont 20 % dans le public, mais 15 % d'anciens chômeurs, 10 % d'étudiants et 25 % ayant déjà auparavant d'autres affaires, l'Afrique sort nettement du lot. L'Amérique également en ce qu'elle ne compte aucun ancien chômeur.

[28] CSNA (en administration) ou E (en entreprise). Ce sont les anciens Volontaires du service national (VSN), aujourd'hui Volontaires du service international (VSI).

L'enquête INSEE 2002 fournit les éléments comparatifs ci-après.

Graphique 22 : Situation avant la création
France 2002



« … Je suis parti la première fois à l'étranger en 1968, pour le groupe « X ». Je suis arrivé à « Y » en 1982 après avoir travaillé dans de nombreux pays… Quand en 1984, sur décision du gouvernement français, le groupe « X » décida de retirer toutes ses implantations en Afrique et de céder au Groupe « Z » son département « D », ne comprenant pas et n'admettant pas d'abandonner une agence qui gagnait de l'argent, j'interrogeai le Groupe « Z » pour savoir s'il allait reprendre cette activité. J'ai du me rendre compte très vite qu'eux, aussi, abandonnaient l'Afrique. Je proposai donc à « X » de reprendre l'agence, avec ou sans participation de sa part. En avril 1985, la direction de « X » me donna un accord de principe, mais, ces grandes entreprises, pire que l'administration, demandaient des mois et des mois pour prendre une telle décision…. Je décidai de créer ma propre société, avec ou sans leur participation. Ce fut très vite un succès car, un mois plus tard, j'avais plus de cent personnes sur un chantier en sous-traitance… Très vite j'amplifiai mon activité en créant des agences dans les pays avoisinants : Mali, Mauritanie, Guinée, et en offrant des services en Gambie, en Guinée-Bissau et au Cap-Vert… Je suis très heureux d'avoir franchi le pas d'employé à employeur ! Expérience très enrichissante à tout point de vue. »

Créateur homme – Afrique.

9. Ils résidaient déjà très largement dans leur pays d'accueil ou à l'étranger au moment de leur création !

Voilà qui bat sérieusement en brèche une idée malheureusement trop répandue voulant qu'il s'agisse de « mauvais compatriotes » allant créer des emplois à l'étranger au lieu de les créer en France[29].

Graphique 23 : Lieu de résidence avant la création

13%
22%
65%
Déjà dans ce pays
En France
Dans un autre pays

Seuls, 22 % de nos répondants sont allés de France à l'étranger au moment de leur création. Il est en outre à noter que ce taux grimpe à 32 % pour l'Afrique alors que 47 % des répondants de ce continent étaient déjà dans leur pays actuel, et 21 % dans un autre pays à l'étranger.

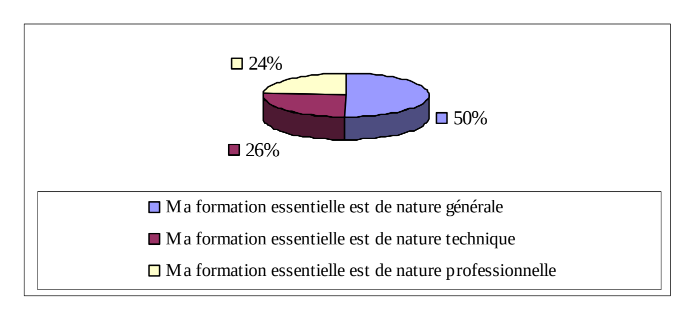
10. Ils sont d'un niveau d'éducation extrêmement élevé

10.1. Quant à leur formation

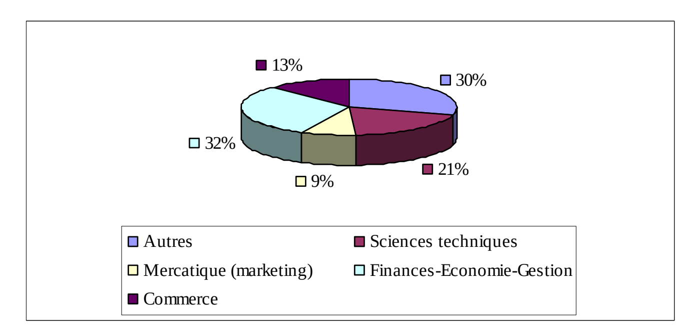
Largement « générale », avec une dominante « professionnelle » pour nos répondants d'Amérique, leur formation est d'un niveau très élevé. C'est ce que montrent les graphiques qui suivent.

[29] L'expression est reprise d'un célèbre opérateur économique en France se plaignant de la fiscalité en demandant s'il lui fallait devenir « un mauvais Français » en s'expatriant !

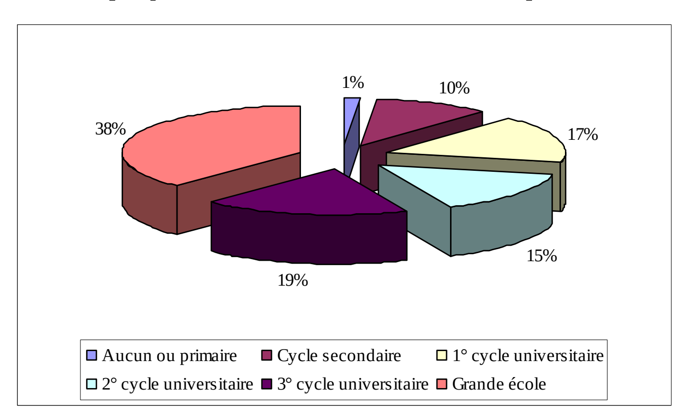
Graphique 24 : Nature de la formation du créateur



Graphique 25 : Domaine principal de la formation du créateur



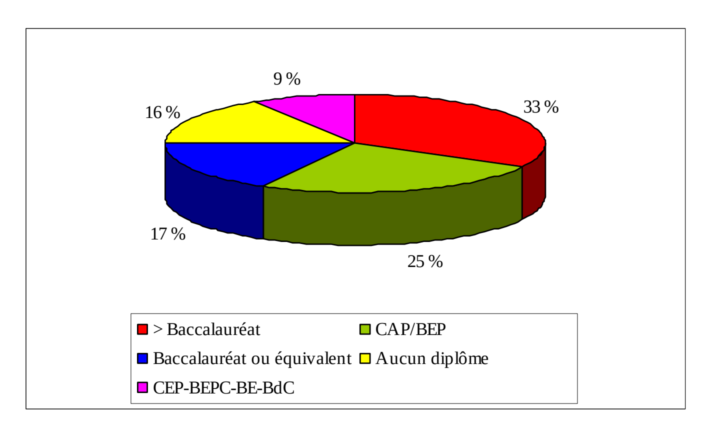
Graphique 26 : Niveau de formation des répondants



Ce sont ici nos répondants d'Europe qui se distinguent avec 21 % de non-universitaires contre 12 % en moyenne. Par ailleurs, avec 68 % de 3° cycle et grandes écoles, les femmes font mieux que les hommes (54 %).

Quant aux créateurs en France, et en 2002, selon une enquête INSEE, leurs diplômes les plus élevés étaient les suivants.

Graphique 27 : Diplôme le plus élevé
France 2002



10.2. Comme pour leur maîtrise des langues étrangères

Nos répondants à la question de la maîtrise des langues étrangères sont remarquables : outre le français, ils parlent deux autres langues. Ils sont 96 % à pratiquer couramment l'anglais – dont 100 % des femmes et 95 % des hommes -, 39 % l'espagnol - avec 50 % en Afrique et 55 % en Amérique - ; 24 % l'allemand - avec 38 % en Europe - ; 16 % *« une ou plusieurs langues asiatiques »* avec tout naturellement 32 % pour l'Asie, mais il s'agit exclusivement des hommes ; et 5 % *« une ou plusieurs langues africaines »*. Avec 42 % des répondants d'Afrique ces derniers se situent tous dans ce continent.

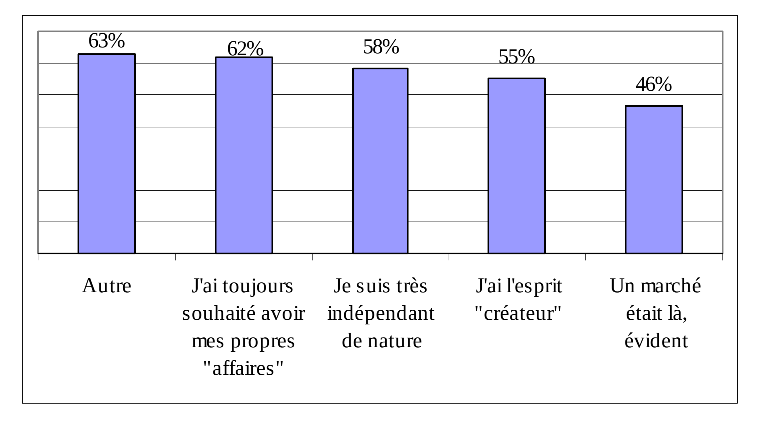
> *« … Jusqu'à il y a deux ans, j'essayais de prendre des étudiants français en stage, afin qu'ils puissent m'aider, ils provenaient tous de grandes écoles, mais aucun ne parlait correctement l'anglais. Par contre, dans leur c-v, ils y inscrivaient tous « anglais courant ». Moi-même, je me souviens avoir eu beaucoup de mal lors de mes débuts. Je pense que pour que la France s'exporte, il faut tout d'abord pouvoir parler et écrire correctement le langage international qui est l'anglais. »*
> Créateur homme – Asie.

B - PARTICULIÈREMENT « ENTREPRENANTS »

1. Ils ont décidé de créer leur affaire parce qu'ils ont un profil d'entrepreneur

Trois choix étant demandés parmi 11 propositions, ils plébiscitent 4 réponses pour eux évidentes, la rubrique *« autres »* regroupant les 7 autres suggestions, retenues par moins d'un répondant sur dix.

Graphique 28 : Motivations du créateur à créer ses propres affaires



Sur la totalité de ces quatre choix, aucune différence significative n'apparaît selon nos autres critères. Dans le détail, à l'exception de l'Europe qui place en tête avec 61 % la réponse *« je suis très indépendant de nature »* - les femmes la choisissant à 57 % contre 59 % pour les hommes -, et de l'Amérique qui retient à 72 % *« j'ai l'esprit créateur »*, la volonté d'avoir ses *« propres affaires »* est le premier choix retenu partout.

Les témoignages relatifs à la rubrique *« Autres »* sont parfois, comme les suivants, très originaux.

> *« … Mon parcours a d'original que j'ai démarré mon entreprise afin d'avoir la liberté de faire autre chose : écrire ! J'écris donc, et je publie (romans). Avoir son entreprise a des contraintes mais apporte aussi une liberté qui me satisfait pleinement pour l'exercice de cette passion. »*
> Créateur homme – Amérique.

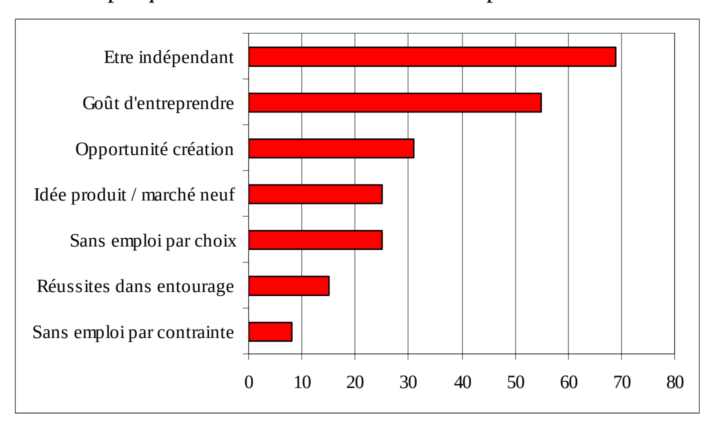
> *« … Je n'ai pas fait de très longues études et mes années passées au sein de l'éducation ne font pas partie de mes meilleurs souvenirs, loin de là… J'ai eu la grande chance que l'un des derniers établissements fréquentés recevait beaucoup de concours de diverses entreprises.. Ce sont ces ouvertures qui m'ont le plus aidé à devenir créateur d'une agence de design… De plus, le fait*

de créer à l'étranger… ne connaissant ni la langue ni la concurrence, oblige à se renouveler et à recommencer depuis le début, ce qui est très dur, certes, mais d'une grande richesse car vous vous ouvrez entièrement à votre nouveau pays d'accueil… Je résumerais ces quelques lignes en ces mots : il suffit de faire ce que l'on aime et de croire en ses idées, même si elles changent, quelles que soient ses études ou sa formation… »
Créateur homme – Europe.

« … J'ai travaillé principalement pour deux entreprises française et anglaise. Pour des raisons de licenciement économique, j'ai décidé de passer à autre chose et de fonder ma propre entreprise. Nous sommes spécialisés dans les ressources humaines : chasseur de têtes, gestion de personnels… »
Créatrice femme – Amérique.

À titre comparatif, le graphique ci-après présente les réponses à une enquête du même type réalisée par l'INSEE auprès des créateurs en France en 2002.

Graphique 29 : Raisons de créer l'entreprise en France



2. Et que ce sont souvent des *« multi-créateurs »*

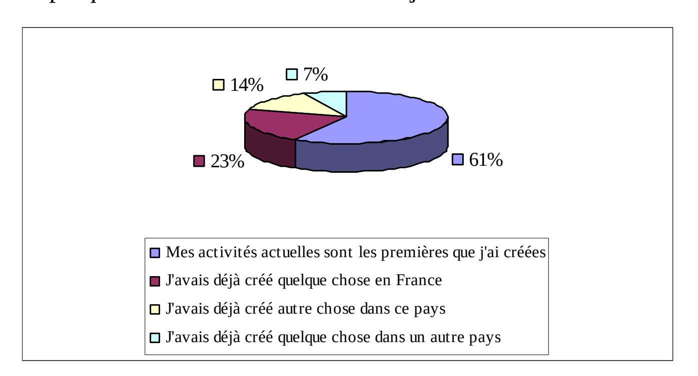
« … Patron d'une agence de pub à Paris depuis « N » années, nous sommes venus, ma femme et ma dernière fille, âgée de deux ans, nous installer au « X » pour construire et exploiter un bateau de croisière sur le « M ». Notre société « S » s'est développée par la suite et nous avons lancé quelques années plus tard un second projet de bateau et de Lodge à … Dans le même temps, ma femme a créé sa société, qui dessine, fabrique et exporte des meubles « art déco » en bois de rose… En 1997, nous avons cédé nos actions « S » à un associé français qui nous avait rejoints et créé, depuis, deux autres sociétés à « Y », une de représentation et de distribution de produits liés à la construction, et une agence pour un transitaire international… »
Créateurs homme et femme – Asie.

Pour 36 % des femmes et 46 % des hommes – mais 58 % en Afrique – il a déjà été noté qu'ils avaient déjà créé quelque chose auparavant : 23 % en France, 13 % dans leur pays actuel, et 7 % dans un autre pays.

> *« … En 1977, je suis entré en formation en école militaire de l'armée de l'air en tant que mécanicien sur avions de chasse. Au bout de cinq années, je suis devenu sous-officier de carrière ? Après une formidable carrière très riche en voyages et découvertes, j'ai été muté au « X » dans le cadre de l'aide mutuelle technique… J'ai décidé de m'installer à mon compte dans ce pays en 1997 et de créer une entreprise individuelle dans le secteur de la maintenance informatique et ce, jusqu'à la rencontre en 2000 avec mon actuel associé. Au vu d'une forte demande dans le secteur du bâtiment, nous avons décidé de créer une SARL dans ce secteur. Nous avons énormément travaillé depuis et réinvesti les dividendes de notre travail dans une autre activité, puisque nous avons créé une nouvelle SARL et repris un motel-bar-restaurant qui emploie actuellement plus de 20 personnes… »*
> Créateur homme – Afrique.

Le graphique ci-après - dont le total dépasse 100 car les 139 répondants ont donné 144 réponses - l'illustre parfaitement.

Graphique 30 : Le créateur avait-il déjà créé d'autres activités ?



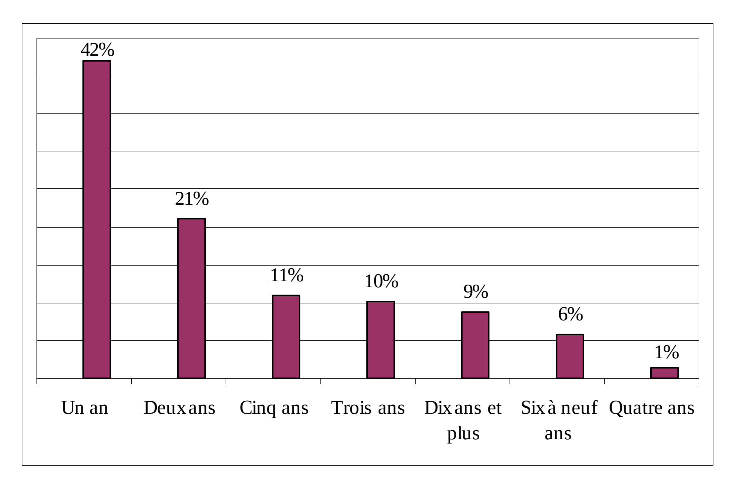
3. Ils l'ont fait depuis des années déjà

Ils ont créé leur affaire principale actuelle depuis un à deux ans pour 29 % d'entre eux, avec 43 % en Europe, 36 % *« hors capitale »*, et 41 % pour les femmes contre 25 % pour les hommes - ; depuis trois à cinq ans pour 24 %, avec 11 % pour l'Europe[30] ; depuis six à dix ans pour 22 %, avec toutefois 29 % pour l'Europe mais 11 % pour l'Afrique ; et depuis plus de dix ans pour 26 %, mais 37 et 38 % en Afrique et en Amérique.

[30] Ce faible taux tient à la répartition géographique des répondants qui compte un nombre non négligeable de créateurs en ex-Europe de l'Est.

4. Rapidement, après en avoir rêvé parfois longuement….

Graphique 31 : Nombre d'années, de l'idée à sa réalisation

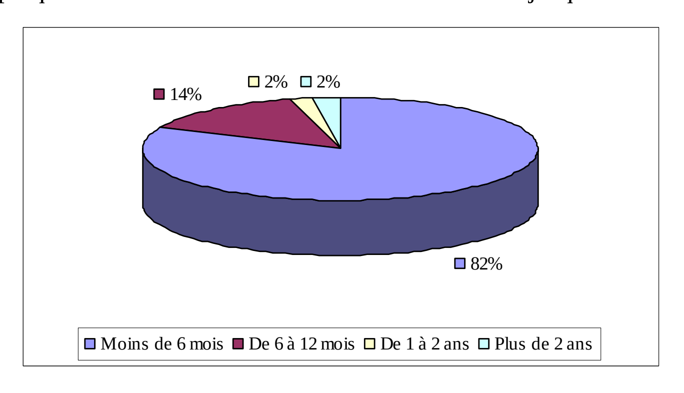


L'affaire s'est réalisée dans les deux ans de l'intention de créer pour 63 % des répondants, sans différence majeure selon nos autres critères de regroupement. Elle a du mûrir cinq ans et plus pour 25 % de nos répondants, mais pour 37 % de ceux d'Afrique contre seulement 17 % de ceux d'Amérique. Les hommes sont 28 % dans ce cas, contre 14 % pour les femmes.

Réalisée par l'Agence Pour la Création d'Entreprises dans le cadre du Salon des Entrepreneurs de janvier 2004, une étude portant sur les Français envisageant de créer leur entreprise, indique que ceux-ci prévoyaient à 27 % de le faire dans les deux années à venir, 38 % dans un délai de deux à cinq ans et 34 % dans un délai de plus de cinq ans.

Invités à préciser la **durée des formalités administratives à remplir** avant de pouvoir fonctionner, ils ont répondu comme suit.

Graphique 32 : Durée des démarches administratives jusqu'à la création



Les délais ont généralement été courts partout avec quelques exceptions cependant : de six à douze mois dans 2 cas sur 10 en Afrique, et même plus de deux ans dans 0,5 cas sur 10 ; seulement 4 % de cas entre six mois et un an en Europe et 0 % au-dessus. Et un mystère : les femmes déclarent à 93 % avoir bouclé leurs formalités en moins de six mois contre 28 % des hommes !

De futures enquêtes devraient resserrer les champs de réponse et les décompter en semaines.

5. Ils ont créé leur entreprise à l'étranger, tout d'abord, parce *« qu'ils en avaient eu l'opportunité »*

Graphique 33 : Raisons de la création *« à l'étranger »*

Circonstances / opportunité	62
Envir. + favorable qu'en F	47
Marché évident	47
Autre	36
Marché + dynamique	30
Conjoint de ce pays	27
Envie vivre à l'étranger	26
Envie créer dans pays accueil	15

0 10 20 30 40 50 60 70

Invités à choisir 3 réponses parmi les 13 proposées, 62 % de nos compatriotes plébiscitent la réponse *« des circonstances ou opportunités favorables »* ; ce choix est suivi par : *« un environnement plus favorable qu'en France »*, cité à égalité avec *« l'existence évidente d'un marché »* par 47 % de nos répondants. Dans *« autres »*, se regroupent notamment les choix suivants : *« le fait de ne pas retrouver de travail salarié dans ce pays »*, *« une passion »*, *« des suggestions de mes proches »*, *« les encouragements reçus »*, *« un environnement plus ouvert aux femmes »*, et *« autres »*.

Par rapport à la première réponse, *« des circonstances ou opportunités favorables »*, aucun écart égal ou supérieur à 20 % n'est à signaler selon nos différents critères. Pour le deuxième choix, la réponse *« un environnement plus favorable qu'en France »*, est retenue par 47 % des répondants, à égalité avec *« le fait d'avoir un conjoint de ce pays »* ; les répondants d'Afrique ne la choisissent pourtant qu'à 25 %. Si les hommes la retiennent à 51 %, ce n'est le cas que pour 33 % des femmes.

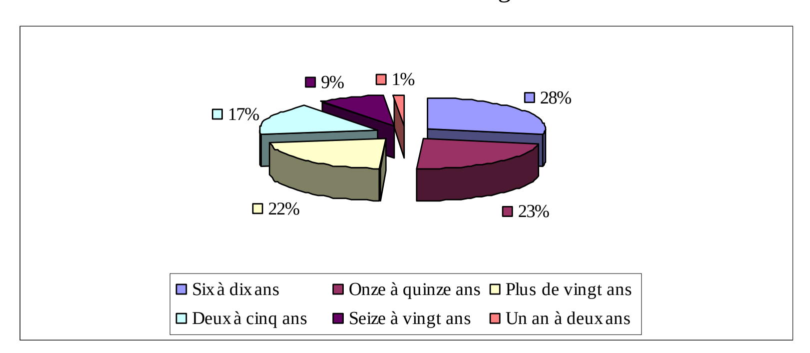
Pour le troisième choix relatif à *« l'existence évidente d'un marché »*, retenu par 47 % des répondants en moyenne, l'Europe fait exception avec 36 %. Les *« hors capitale »* également qui ne sont que 30 % à le signaler contre 58 % pour ceux qui résident dans une capitale. Les femmes sont également moins nombreuses que les hommes à faire ce choix : 37 % contre 50 %.

Pour la réponse *« un marché plus dynamique »*, retenue en moyenne à 30 %, l'Afrique s'écarte de nouveau largement de la moyenne avec seulement 5 % de répondants retenant cette motivation, ainsi que l'Europe, avec un taux de 11 %. Nos répondantes sont 13 % à effectuer ce choix contre 34 % des hommes. Est à signaler également, l'Afrique qui retient à 40 % le choix *« mon envie de vivre à l'étranger »*, choix qui n'est celui de l'Amérique que pour 14 %. C'est aussi la réponse de 17 % des femmes contre 29 % des hommes.

6. Ils sont satisfaits d'avoir créé leurs propres affaires à l'étranger

Ainsi que le montrent les deux graphiques suivants, **dotés d'une expérience professionnelle à l'étranger souvent assez longue**, nos répondants sont globalement satisfaits d'y avoir créé leurs propres affaires.

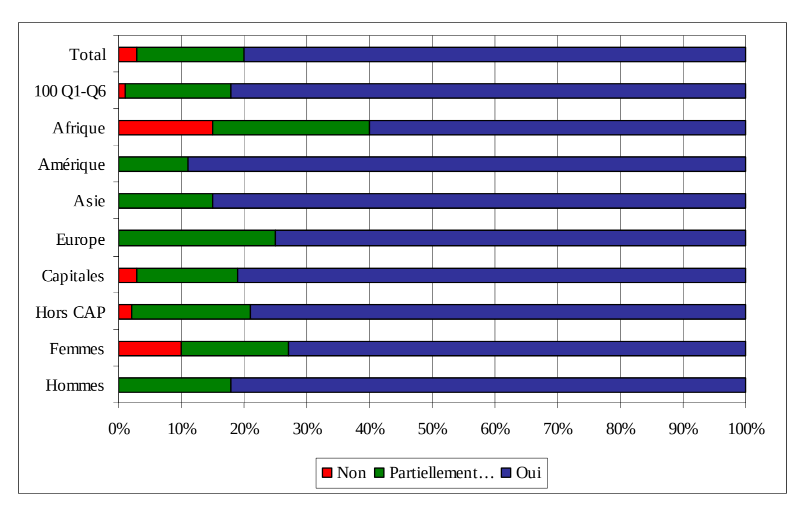
Graphique 34 : Durée de l'expérience professionnelle totale du créateur à l'étranger



L'Afrique se distingue avec le plus d'anciens de plus de vingt ans d'ancienneté professionnelle à l'étranger.

Elle se distingue à nouveau, ainsi que l'Europe, pour ce qui est du degré de satisfaction globale. En effet, s'il n'y a que 2 % de compatriotes à répondre *« non »* à la question suivante : *« Etes-vous satisfaits d'avoir créé vos propres affaires à l'étranger »*, et 18 % à répondre *« partiellement »*, soit 20 % de compatriotes pas entièrement satisfaits, l'Afrique en compte 40 % (avec 15 % de *« non »*). L'Amérique compte le moins d'insatisfaits avec 0 % *« non »* et 11 % de *« partiellement »*, tandis que l'Europe, avec également 0 % de *« non »*, recense cependant 25 % de *« partiellement »*. Les femmes sont aussi 10 % à répondre *« non »* contre 0 % pour les hommes, et 17 % *« partiellement »* contre 18 % pour les hommes.

Graphique 35 : Etes-vous satisfaits d’avoir créé vos propres affaires à l’étranger ?



Cette satisfaction s’exprime parfois ainsi :

> *« … Je considère que la création d’une entreprise à l’étranger est une source importante d’enrichissement, intellectuelle d’abord – nouvelle culture, langue différente, efforts permanents d’adaptation et de compréhension de la mentalité locale, responsabilité quasi-totale et immédiate -, personnelle ensuite – remise en cause des acquis, des a priori, éducation familiale des enfants plus aisée, ouverture sur le monde, amis à renouveler sans cesse -, patrimonial enfin – on gagne plus facilement et plus rapidement sa vie à l’étranger, les gains sont à la hauteur des risques encourus lors de l’investissement, la domesticité sur place et en France est un plus évident. »*
> Créatrice femme – Afrique.

Même si, bien entendu, des échecs sont relatés.

> *« … J’ai trouvé votre analyse très professionnelle et, en tous cas, source de clarifications utiles. Mais, vous avez omis un point important qui est celui du déracinement inexorable qui devient de plus en plus pesant, mais pour lequel nombreux de mes compatriotes n’ont aucune solution. L’oubli, peu à peu l’emporte, et remplace l’espoir par une résignation… »*
> Créateur homme – Asie.

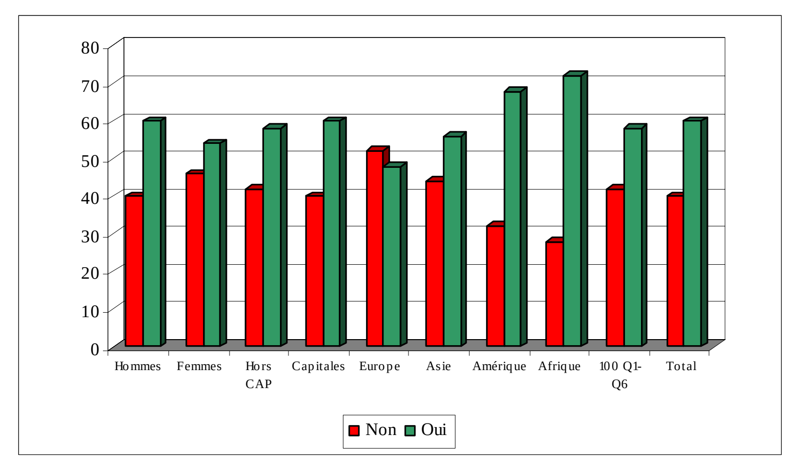
Ces échecs relatifs ne semblent toutefois pas décourager le créateur à qui il arrive de tenter de rebondir dans un autre pays ou un autre secteur.

« … Après dix-sept années dans la marine nationale… j'ai décidé de demeurer dans mon dernier pays de résidence, afin de créer, dans le cadre d'une société locale, un département de VPC à destination des diplomates et fonctionnaires internationaux basés en « A ». Après trois années et de substantiels résultats – dont un fichier de plus de 10.000 adresses – ce service fut supprimé pour des raisons de politique interne. Je demeurai dans ce pays afin d'effectuer une étude de marché pour l'implantation de la première entreprise de boulangerie pâtisserie française en « A ». Les résultats de cette étude étant positifs, j'établis en tant que franchisé d'une prestigieuse marque française, un centre de production et un réseau commercial de magasins. Après quatre années et la perspective de reprendre les opérations de cette marque française aux Etats-Unis, je rentrai en France. Malheureusement, la filiale américaine fut vendue et je me retrouvai demandeur d'emploi en France. J'essayai en vain d'intégrer des groupes français, pensant que mon expérience internationale serait un atout. Je décidai donc d'accepter un poste aux E-U, afin de redresser une filiale en difficulté. Son redressement n'ayant pas généré les remerciements que j'étais en droit d'espérer, je décidai de créer ma propre entreprise. Malgré un marché potentiel d'envergure, et un financement local, cette affaire du être abandonnée faute d'obtenir des autorités locales les permis de travail nécessaires… Je décidai donc de repartir vers l'Europe et de transposer ce concept en… ».
Créateur homme – Asie – Amérique - Europe.

7. Ils sont conscients de l'originalité de leur parcours, mais se sentent souvent méconnus et isolés

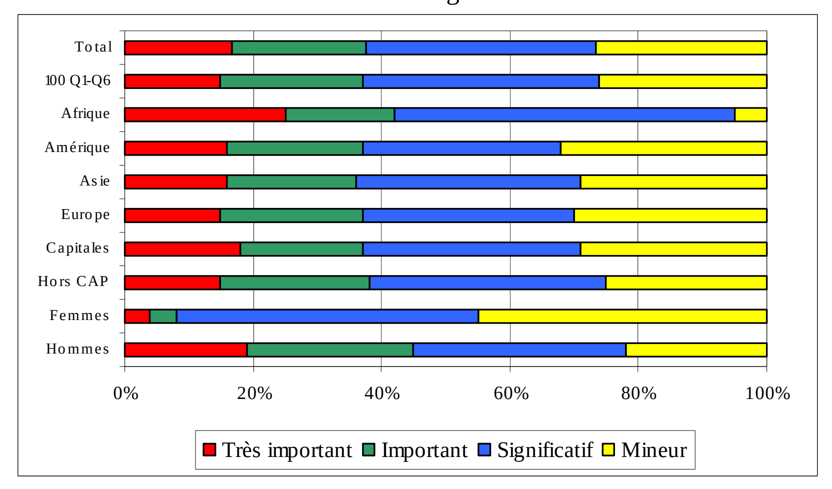
Interrogés sur l'originalité, selon-eux, de leur parcours, ils répondent comme suit.

Graphique 36 : Pensez-vous que votre parcours soit typique, original, riche d’enseignements ?



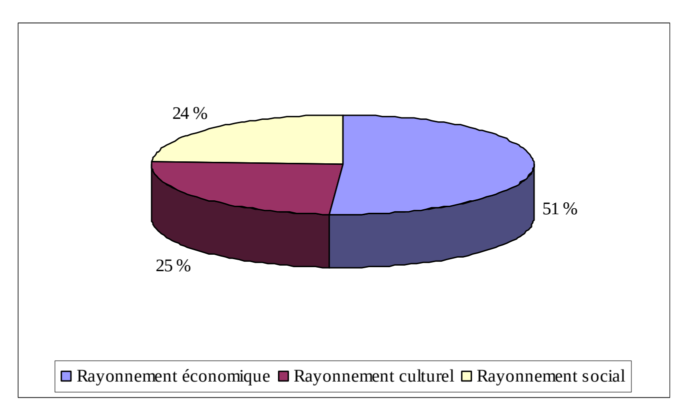
À la question de savoir si, selon eux, leurs activités à l’étranger sont un élément plus ou moins important de la présence française, ils sont 37 % à répondre « *très important* » ou « *important* » et 63 % à choisir « *significatif* » ou « *mineur* ». Les réponses d’Europe sont parfaitement en ligne, et ce sont celles venant d’Afrique et celles fournies par les femmes qui sont d’un avis très différent. Les réponses d’Afrique soulignent leur grande importance à 44 %. Les femmes sont plus modestes avec seulement 8 % contre 44 % pour l’ensemble des hommes !

Graphique 37 : Vos activités sont un élément de la présence française à l’étranger



Appelés ensuite à dire à quel titre cette présence leur semblait un élément-clé de la présence française, ils s'expriment ainsi.

Graphique 38 : A quel titre le créateur pense-t-il sa présence la plus importante pour la France ?



Avec 19 % l'Afrique souligne moins le rayonnement culturel ; avec 17 % l'Amérique accorde moins d'importance au rayonnement social ; avec 36 % pour le rayonnement économique et 32 % pour chacune des autres réponses, les femmes fournissent la réponse la plus équilibrée. Celles des hommes sont respectivement de 54 %, 24 % et 22 %.

Même si, pour une minorité qui s'exprime parfois avec vigueur, nos répondants à l'étranger sont d'abord des gens responsables et qui n'attendent rien de quiconque, à travers d'autres questions traitées dans les questionnaires suivants, ainsi qu'au moyen des entretiens qui ont pu être conduits avec eux, une autre caractéristique de ces compatriotes créateurs à l'étranger est souvent leur sentiment de ne pas compter pour grand chose, qu'il s'agisse du gouvernement, des administrations ou des banques françaises, et d'être très isolés. Ils en ressentent une certaine amertume, convaincus quand même à 70 % que leur présence est au moins « *significative* », « *importante* » voire « *très importante* ».

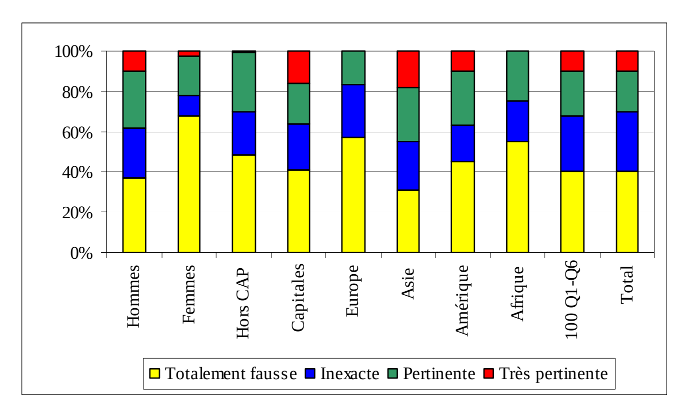
8. Ils n'ont pas quitté la France pour des raisons relatives à la fiscalité

« … Je vous retourne les trois derniers questionnaires en vous remerciant vivement pour l'intérêt que vous voulez bien porter au sort des Français qui ont décidé de créer leur propre entreprise à l'étranger, pensant ainsi assurer sur place, un rayonnement plus généreux et donc plus durable de notre savoir-faire par rapport à la simple exportation. Nous ne sommes pas des concurrents de l'industrie française, bien au contraire puisque les composants nobles introuvables sur place proviennent de notre patrie. Je suis certain que votre enquête confirmera que nous ne sommes pas, en grande majorité, des fuyards de la justice ou de la fiscalité française… »

Créateur homme – Amérique.

A la question, formulée comme suit : *« Certains pensent que les Français dans votre cas se sont éloignés de la France pour des raisons fiscales. Pour ce qui vous concerne, trouvez-vous cette opinion... »*, ils répondent ainsi :

Graphique 39 : Fiscalité



Si 66 % des répondants trouvent cette idée *« totalement fausse »* ou *« inexacte »*, ils sont 85 % de ce même avis en Europe. Ceci dit, il n'en est pas moins vrai que 66 % des répondants trouvent la fiscalité sur les entreprises dans leur pays d'accueil *« plus faible qu'en France »* et 31 % *« à peu près équivalente »*.

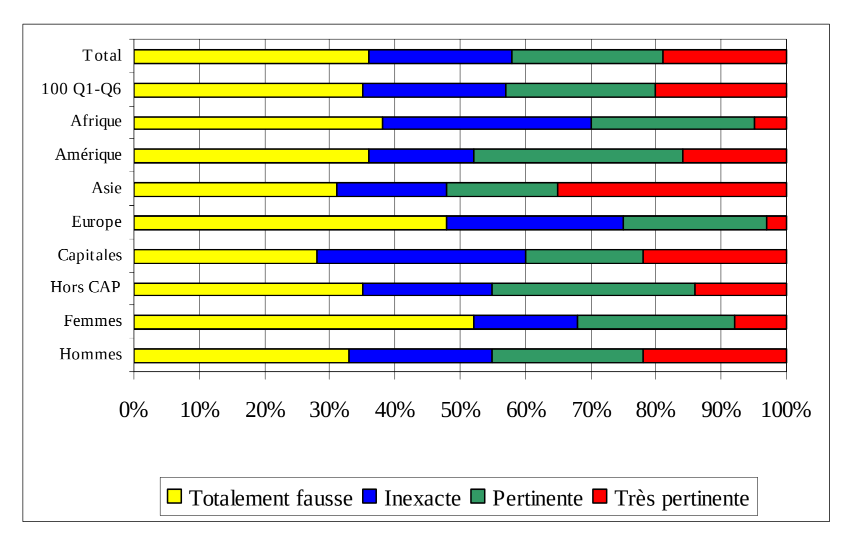
Concernant cette **fiscalité des entreprises**, les écarts par continents semblent assez significatifs. L'Afrique répond à 44 % *« à peu près équivalente »* et *« plus forte »* à 19 % ; l'Amérique la trouve *« moins importante »* à 76 % et *« à peu près équivalente »* à 24 %. C'est en Asie qu'elle semble la plus faible avec 81 % de *« moins importante »* les autres choisissant *« à peu près équivalente »*. En Europe, les écarts se réduisent puisque 42 % seulement la trouvent *« moins importante »* et 58 % *« équivalente »*. Les hommes et les femmes n'ont cependant pas le même avis puisque les premiers sont 72 % à la trouver *« moins importante »* et 26 % *« à peu près équivalente »* contre, respectivement, 44 % et 52 % pour les femmes. Par ailleurs, à l'exception de l'Europe où le taux est de 52 %, 67 % des répondants trouvent que, *« en cas de difficulté, il est plus facile de trouver un compromis qu'en France »*.

Concernant la **fiscalité sur les revenus**, les réponses vont largement dans le même sens. Ils sont 62 % à la trouver *« moins importante »*, 28 % *« à peu près équivalente »* et 10 % *« plus importante »*. Là aussi, les écarts semblent significatifs. Le *« moins important »* n'est plus que de 37 % en Afrique et 41 % en Europe contre 83 % en Asie tandis que le *« plus important »* grimpe à 19 % en Europe et tombe à 25 % en Afrique, 6 % en Amérique et 4 % en Asie. Les femmes dans leur ensemble répondent ici 20 % contre 8 % pour les hommes. La même question que précédemment sur la plus ou moins grande facilité de trouver des compromis conduit sensiblement aux mêmes résultats.

9. Non plus qu'en raison de la législation du travail

A la question, formulée comme suit : *« Certains pensent que les Français dans votre cas se sont éloignés de la France en raison de la législation du travail. Pour ce qui vous concerne, trouvez-vous cette opinion... »*, ils répondent ainsi :

Graphique 40 : Législation du travail



Si 57 % des répondants – avec 68 % des femmes et 54 % des hommes - trouvent cette idée *« totalement fausse »* ou *« inexacte »*, ils sont 74 % en Europe ! Avec 52 %, le *« très pertinent »* et le *« pertinent »* sont toutefois majoritaires en Asie. Ceci dit, il n'en est pas moins également vrai pour cette question que 73 % des répondants trouvent la législation du travail dans leur pays d'accueil *« moins difficile »* qu'en France et 20 % *« à peu près équivalente »*.

Les écarts par continents semblent assez significatifs. L'Afrique répond à 31 % *« à peu près équivalente »* ; l'Amérique la trouve *« moins difficile »* à 87 % et *« à peu près équivalent »* à 9 %. C'est encore en Asie qu'elle semble la plus souple avec 84 % de *« moins difficile »* les autres choisissant *« à peu près équivalente »* à 12 %. L'Europe est atypique puisque les écarts s'y inversent avec 38 % seulement la trouvant *« moins difficile »* et 19 % *« plus difficile »*. Les hommes et les femmes n'ont cependant pas le même avis puisque les premiers sont 79 % à la trouver *« moins difficile »* et 16 % *« à peu près équivalente »* contre, respectivement, 46 % et 37 % pour les femmes. Par ailleurs, à l'exception de l'Europe où le taux n'est que de 46 %, ce sont 72 % des répondants qui trouvent que, *« en cas de difficulté, il est plus facile de trouver un compromis qu'en France »*.

CHAPITRE IV

LEURS RAPPORTS AVEC LA FRANCE

Au moyen de quelques autres questions, les questionnaires ont tenté de mesurer leurs rapports avec la France sous trois angles différents : celui de leur « citoyenneté », puis ceux de leurs relations économiques et, enfin, culturelles et socio-culturelles.

Les réponses reçues confirment largement le point de vue d'un internaute sur un forum lancé par les sénateurs Denis Babré et André Ferrand en 2000/2001 sur *« La France face à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises »* qui soulignait l'apport de l'expatriation au rayonnement économique et culturel français et se déclarait convaincu qu'il n'y avait pas lieu de se désoler de voir partir, y compris durablement, des *« compétences »* françaises à condition qu'elles se dirigent *« vers la mouvance économique française »* et que l'on sache les retenir dans le *« réseau France »*.

A - « CITOYENNETÉ »

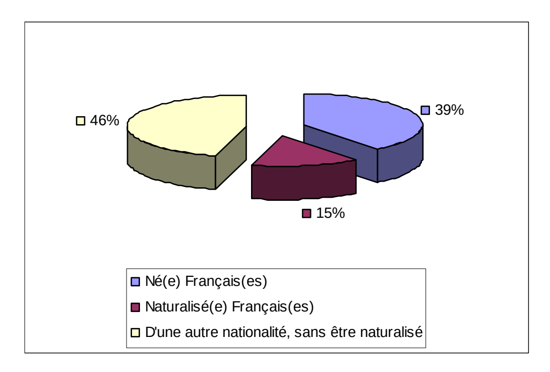
1. Nos répondants sont des compatriotes revendiquant leur nationalité française mais dont les conjoints, et plus encore les enfants, sont désormais largement pluri-nationaux

Ils sont 96 % à être français de naissance et 4 % à l'être devenus par naturalisation.

Ils sont 15 % à détenir une autre nationalité et seulement 7 % en Afrique, 8 % en Europe, 10 % dans les capitales, mais 22 % en Amérique et *« hors capitale »*. Ce sont 24 % des femmes qui déclarent avoir une autre nationalité et seulement 12 % des hommes.

Pour les conjoints, la situation est déjà très différente, et ce, dans tous les continents.

Graphique 41 : Nationalité du conjoint



L’Afrique avec 50 % de *« nés français »* et 7 % seulement de *« naturalisés »*, l’Amérique avec 53 % dans le premier cas et 30 % *« d’une autre nationalité sans être naturalisés »*, et l’Europe avec seulement 19 % de *« nés français »* mais 67 % *« d’une autre nationalité »*, s’écartent pourtant des moyennes. L’écart entre les hommes et les femmes est important puisque 18 % des hommes affirment que leur conjoint dispose d’une autre nationalité, alors qu’aucune répondante ne le mentionne.

Les conjoints sont par ailleurs 23 % à disposer d’une ou plusieurs autres nationalités, un peu plus en Amérique (29 %) *et « hors capitale »* (30 %),et moins en Europe (15 %), mais également moins pour les femmes (16 %) que pour les hommes (24 %).

Quant aux enfants, s’ils sont 84 % à être *« nés français »*, 3 % à avoir été *« naturalisés »* et 11 % *« d’une autre nationalité sans être naturalisés »*, **ils sont déjà 58 % à jouir, en outre, *« d’une autre nationalité »*.** Et même 80 % en Amérique, mais cela peut semble-t-il s’expliquer par les règles de la nationalité dans ce pays[31].

A titre comparatif, notons qu’en 2002, 46 % des immatriculés adultes et enfants à l’étranger étaient au moins doubles-nationaux, avec 39 % des plus de 17 ans, 66 % des 6 à 17 ans et 61 % des moins de six ans.

En moyenne pour chaque famille, 46 % des enfants sont nés à l’étranger, 29 % en France et pour le solde, 25 %, partie en France et partie à l’étranger. Avec 40 % de tous leurs enfants, ce sont nos répondants d’Afrique qui comptent le plus d’enfants nés en France, suivis de près par l’Europe (39 %). Avec 16 % seulement, c’est l’Amérique qui en compte le moins. L’Asie est parfaitement dans la moyenne.

2. Ils sont généralement immatriculés et électeurs

Tandis qu’environ un Français sur deux à l’étranger n’est pas immatriculé, ils ne sont que 11 % dans ce cas parmi nos répondants, un peu moins en Afrique (6 %), moins en Amérique (3 %), mais plus en Asie (17 %).

77 % d’entre eux sont inscrits pour pouvoir voter dans leur consulat, avec une pointe à 94 % pour l’Amérique. C’est nettement plus que pour les Français à l’étranger en général qui, pour 2002 et pour les listes des centres de vote[32], comptaient 404.000 inscrits pour 783.521 adultes soit 52 % seulement des immatriculés en âge de voter.

---

[31] Le droit du sol.

[32] Et donc les élections des délégués au Conseil supérieur des Français de l’étranger. Jusqu’à la réforme en cours, il y avait deux types de listes électorales, l’une pour l’élection des délégués au Conseil supérieur des Français à l’étranger, l’autre pour les élections présidentielles, européennes et les référendums. Le Conseil économique et social ne peut que se réjouir du projet en cours de fusionner ces deux listes. Il regrette encore que l’inscription ne soit pas automatique, liée à l’immatriculation.

Si l'on est convaincu qu'un tel réseau de Françaises et de Français créateurs à l'étranger peut être un formidable atout pour la France, il convient ici de recommander de veiller particulièrement à ce que leurs enfants et petits-enfants conservent des liens très forts avec la France, sans pour autant renier ceux qu'ils nouent et entretiennent avec leur pays d'accueil.

Ils déclarent à 41 % voter par procuration – avec une pointe à 58 % pour l'Europe - pour les élections françaises locales, départementales et régionales pour lesquelles aucun vote sur place n'est possible. Pour celles qui peuvent être organisées dans leur pays d'accueil, ils affirment participer aux votes selon les pourcentages réunis dans le tableau qui suit.

Graphique 42 : Vote pour les élections françaises

Si ces déclarations correspondent à la réalité, ce que rien ne nous permet de contester [33], **il nous faut souligner l'engagement citoyen exceptionnel de nos répondants à l'étranger par rapport aux autres résidents !**

3. Engagés dans la vie consulaire

Ils sont en effet 15 % - 4 % seulement des femmes contre 18 % des hommes - à être *« membres d'une ou de plusieurs commissions consulaires*[34] *»*. Ils sont encore 8 % à assumer des fonctions *« d'îlotier »* pour leur quartier[35].

---

[33] D'autant moins que nous n'observons aucun écart supérieur à 20 % quel que soit le critère de dépouillement retenu : continent, sexe, localisation par rapport à la capitale...

[34] Il s'agit de commissions locales consultatives dans les domaines suivants : bourses, prestations sociales, sécurité, emploi et formation professionnelle, auxquelles il faut ajouter les structures parfois décisionnaires participant à la gestion de nos écoles à l'étranger.

[35] Des « plans de sécurité » sont normalement établis par chaque consulat pour permettre de faire face à des situations de crises climatiques (inondations, tremblements de terre, etc.) ou politiques (émeutes, guerre civile, etc.) graves. Activés à un niveau 0 à 3 en cas de nécessité, ils mobilisent les « îlotiers » soit pour répercuter des consignes appropriées, soit pour procéder à de premiers regroupements de nos compatriotes et éventuellement d'autres expatriés (Européens souvent, nationaux parfois), soit encore pour les acheminer vers des lieux permettant leur évacuation lorsque les conditions pour ce faire sont réunies.

Sur ce dernier point, soyons assurés que ces compatriotes volontaires pour « l'îlotage » seraient tout disposés à voir leur fonction élargie à de nombreuses missions souhaitables, mais actuellement pas ou peu envisagées, en particulier dans le domaine de la prévention et notamment pour une bonne appréciation d'éventuels conflits de nature politique en gestation ainsi que pour la mise à jour des bases de données relatives aux compatriotes qui résident dans leur îlot, condition particulièrement essentielle pour une évacuation réussie.

4. Et souvent mécontents quand la France est critiquée par les médias locaux

Ils sont 32 % à regretter que, souvent, les médias de leur pays d'accueil donnent une mauvaise image de la France, avec des taux de réponse encore plus forts pour nos répondants d'Afrique (50 %), d'Amérique (39 %) et *« hors capitale »* (40 %).

B - RELATIONS ÉCONOMIQUES

1. Nos répondants à l'étranger sont heureux de servir l'économie française

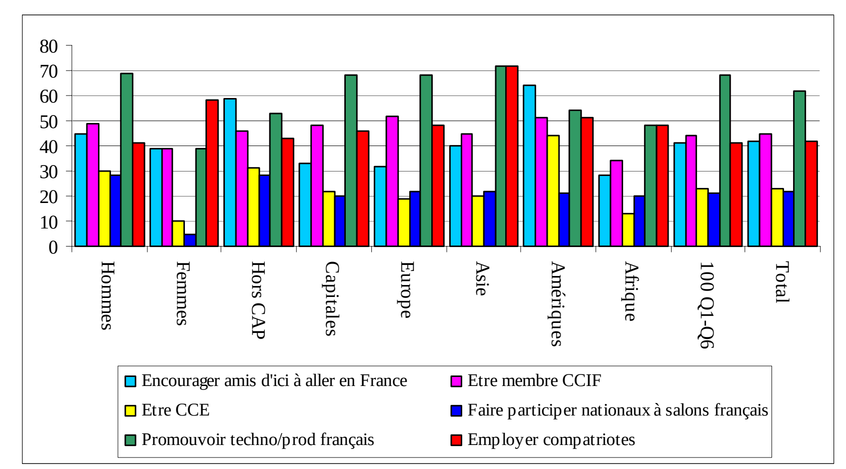
« … Votre démarche est tout à fait intéressante et j'aurai grand plaisir à participer à votre étude. A ma connaissance, la majorité des Français chefs d'entreprise ayant essaimé à l'étranger n'ont pas la mentalité d'assistés des métropolitains… Ils sont certainement un atout pour la France, dans la mesure où ils génèrent sans risque et sans frais pour les entreprises françaises, des courants d'affaires depuis leur pays d'adoption… »
Créateur homme – Europe.

« … Les entreprises françaises aiment avoir des consultants français à leur disposition à l'autre bout du monde. La France est créditée de nos activités et services originaux parce que les partenaires de notre entreprise sont français… Nous sommes aussi très actifs dans le social et la recherche, mais là, le crédit va aux institutions qui nous aident, commissionnent, financent, et les institutions françaises sont trop conservatrices et arrogantes pour être actives à l'international de cette façon ; elles ne reconnaissent que ce qui est fait par les « vrais » Français, i.e. les gens de la métropole. Notre dimension sociale passe donc plutôt par les USA ou des organisations, ou des ONG supranationales… »
Créatrice femme – Asie.

Le rapport Gentil déjà cité souligne ainsi le rôle qu'ils peuvent jouer pour le développement de « l'influence » économique ou de la « présence » de la France à l'étranger : *« La direction des relations économiques extérieures considère que l'influence française, c'est-à-dire le développement des exportations françaises dans le pays considéré et celui des investissements, est directement liée à l'importance de la communauté française dans le pays, plus particulièrement à celle de certaines catégories (jeunes cadres, chefs d'entreprise, etc.) » Il ajoute que « c'est aussi le point de vue du Medef et de l'Uccife. Plus généralement, la question est au fond de connaître quel est le rôle économique de la communauté française à l'étranger. La direction des relations économiques extérieures et ces organismes voudraient donc disposer d'informations fiables et régulières sur cette communauté. »*[36]

Invités à répondre à la question *« Si vous pensez que cela est important pour vous… »*, ils répondent comme suit aux six propositions qui leur sont faites.

Graphique 43 : Est-ce important pour eux ?



Ici aussi, les réponses sont intéressantes : à l'exception des femmes qui préfèrent d'abord - à 57 % contre 42 % pour les hommes – *« l'emploi de compatriotes »*, et de l'Amérique dont le premier vœu va à *« l'encouragement de nationaux à aller en France »*, **tous placent en tête à 63 % et c'est le seul choix à plus de 50 % partout – sauf pour les femmes** comme cela vient d'être vu **- la *« promotion des technologies et produits français »***, à égalité cependant avec la proposition précédente, pour l'Afrique. Même si c'est loin d'être le cas pour beaucoup d'entre eux, le fait d'être *« membre de la Chambre de commerce et*

---

[36] Comme on le verra plus loin, ces propos fort justes semblent néanmoins en contradiction avec la réalité des comportements de la direction des relations économiques extérieures et de ces organismes quant aux encouragements qu'ils apportent effectivement aux créateurs français à l'étranger.

d'industrie française locale » vient en troisième position presque partout à 46 % – en deuxième position cependant pour l'Europe - à égalité avec *« l'emploi de compatriotes »* pour l'Amérique - et pour l'Asie.

Si le fait d'être conseiller du commerce extérieur est signalé comme important par 26 % des répondants, ce n'est pas pour autant qu'ils le soient réellement en si grande proportion. Comme pour l'adhésion à une chambre de commerce et d'industrie française, cette réponse mesure l'aspiration à participer à un organisme français ou à remplir une fonction au service des opérateurs Français[37].

> *« … De plus, étant Français, nous participons localement à des appels d'offre pour du matériel informatique, et ne proposons que des produits venant de France… »*
> Femme – Afrique.

Cela a conduit certains de nos répondants à promouvoir le développement des échanges des entreprises locales avec la France.

> *« … Je vis depuis 10 ans en « X ». J'ai créé ma société « Y » qui comprend un bureau linguistique pour aider les entreprises locales à communiquer en français et un bureau de veille dans les domaines de la science et de la technologie. »*
> Créateur homme – Europe.

> *« … Suite à votre courrier du… je vous présente ci-joint l'association que nous avons créée – des amis notamment français et moi-même – afin de favoriser les échanges et la coopération entre la France et la région où nous sommes installés. Cette Association pour le développement et la promotion de l'entreprise n'est ni un syndicat, ni une nouvelle association patronale, mais… une force de proposition et d'action au service du développement économique… Sans attendre, l'ADPE a développé des partenariats avec des organismes à caractère économique comme la CCI de Marseille et la représentation économique de l'UE à … »*
> Créateur homme – Afrique.

Sur cette question, il convient également de noter avec Jean-François Morlier, selon *La Tribune* du 2 octobre 1996, que les entreprises françaises qui souhaitent exporter méconnaissent souvent l'existence de nos créateurs à l'étranger.

---

37 Dans la promotion des CCEF de janvier 2004, il n'a été relevé qu'un grand maximum de 14 % de compatriotes créateurs apparemment à leur compte au titre des nouvelles nominations (18 dont 3 femmes), et de 18 % (37 dont 4 femmes) pour ce qui est des renouvellements. Et encore… tous ceux qui sont à la tête d'une filiale n'ont pas pu être décomptés de ces chiffres car les mentions d'appartenance à un groupe ne sont pas toujours complètes.

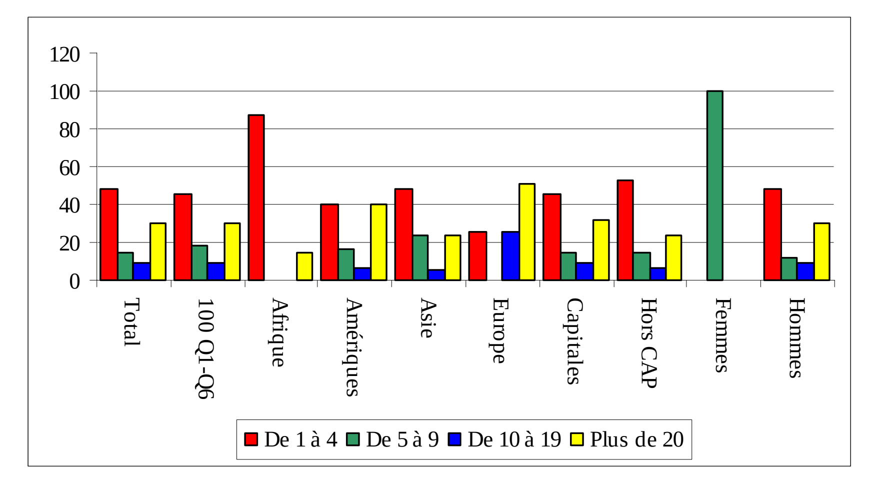
« … Les PME ne connaissent que les postes d'expansion économique. Elles ne savent pas qu'elles peuvent aussi compter sur des routiers de l'export, capables de leur apporter une véritable expertise stratégique et un réseau de relations… [X, qui offre ainsi ses services aux PME] est devenu un détecteur, déclencheur, générateur, accompagnateur d'entreprises ! »

2. Ils le font via les emplois qu'ils créent, les conseils qu'ils donnent, et leurs flux financiers avec la France

La question des **emplois** créés sur place a déjà été traitée. Outre ces emplois directs, plus de 4 répondants sur 10 (5 sur 10 pour l'Afrique et l'Amérique, mais 3 sur 10 pour l'Europe et un petit 1 sur 10 pour les femmes contre 5 sur 10 pour les hommes), ajoutent que leurs activités génèrent également des emplois en France.

Invités à évaluer ces emplois dépendant en France de leurs propres activités, les 4 répondants sur 10 qui disent en avoir suscités sont 1 sur 10 à répondre *« de 1 à 4 »*, un peu plus de 2 sur 10 à répondre *« de 5 à 9 »*, un peu moins de 1 sur 10 à opter pour *« de 10 à 19 »*, mais plus de 3 sur 10 à choisir *« plus de 20 »*. Ce n'est pas rien ! Les nuances semblent cependant fortes selon nos autres critères pour lesquels l'Afrique et l'Europe s'écartent des résultats globaux. Il en est de même des femmes par rapport aux hommes.

Graphique 44 : Nombre d'emplois créés en France

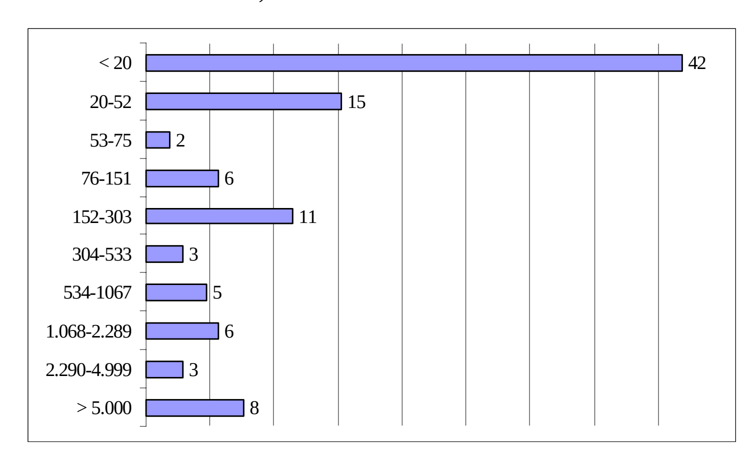


En moyenne, cela représenterait 19 emplois en France par entrepreneur français à l'étranger affirmant en créer. Après le retrait de l'évaluation des entreprises disant en avoir induit plus de 100, la moyenne passe à 9.

Il a été vu précédemment que beaucoup de nos répondants étaient des **consultants**. Sans pouvoir chiffrer cela plus précisément, ils sont nombreux, dans les entretiens ou les commentaires envoyés, à affirmer que nombre d'exportateurs français, de producteurs français faisant fabriquer à l'étranger, ou de filiales françaises qui ont réussi leur implantation à l'étranger, doivent une bonne part de leur succès au fait qu'ils ont commencé en s'appuyant sur les services qu'ils leur ont rendus. Beaucoup d'entre eux sont en effet des « entremetteurs », très bons connaisseurs des partenaires avec qui travailler voire s'associer – pour certains grâce au concours de leur conjoint quand il est du pays d'accueil –, ainsi que des administrations et procédures locales. Ceci sans compter le rôle que certains jouent dans le contrôle : de la réactivité aux évolutions des marchés, de la qualité, des commandes, et des délais.

Pour ce qui est de leurs propres **flux financiers professionnels vers la France**, ils sont 78 % à déclarer en générer. Pour ceux-ci, ces flux concernent à 58 % *« l'achat et le paiement de produits français »*, pour 34 % le paiement de *« services, honoraires ou salaires »*, et 12 % des *« royalties, commissions ou brevets »*. Le règlement de produits français se place en tête partout mais avec un score nettement moins élevé *« hors capitale »* (37 %). Les principaux écarts sont les suivants : l'Afrique verse moins souvent des *« royalties… »* (7 % de leurs flux) ; l'Amérique règle plus souvent des *« services… »* (24 %), l'Asie des *« royalties… »* (17 %) au contraire de l'Europe (5 % seulement), les *« hors capitale »* ne paient que moins souvent des *« produits… »* (37 %), mais plus souvent des *« royalties… »* (18 %). Pour ce qui est des transferts de *« royalties »*, ce sont les hommes (13 % contre 7 % pour les femmes) qui déclarent le plus souvent y procéder. Si l'on prend en compte les versements effectués par eux-mêmes et par les clients que, souvent, ils conseillent, ils sont 80 % à fournir une indication sur l'ampleur de ces flux, présentée ci-dessous.

Graphique 45 : % par tranches en milliers d'euros des transferts approximatifs vers la France, du créateur et de ses clients en 2002



Au cours de cette étude, il ne nous a pas été possible d'aller plus loin. D'autres travaux seront nécessaires pour mesurer la part précise que prennent ces compatriotes dans les flux financiers de l'étranger vers la France qu'aucune statistique de la banque de France ne recense spécialement pour cette catégorie d'entrepreneurs, qu'il s'agisse de la balance commerciale et des services ou de celle des *« invisibles »*.

Même si tous nos répondants ne peuvent pas affirmer comme l'un d'eux installé depuis vingt ans en Thaïlande, qu'il a probablement généré des transferts équivalents au montant de deux Airbus au seul titre des royalties et licences versées en France par les entreprises thaïes qu'il conseille, il nous semble souhaitable d'introduire cette catégorie *« d'entreprises à capitaux français non-membres d'un groupe »* dans toutes les statistiques économiques (banque de France, douane, commerce, etc.) ayant vocation de recenser les flux des entreprises « françaises » à l'étranger.

Ceci corrobore l'avis de Mme Joëlle Garriaud-Maylam, déléguée au Conseil supérieur des Français de l'étranger, sur le rôle des diasporas en général par rapport à leur pays d'origine, exprimé comme suit à l'occasion d'une conférence sur les liens entre les Européens vivant à l'étranger et leur Etat d'origine, le 10 juin 1997 à l'initiative du Sénat : *« L'impact économique et financier des diasporas sur le pays d'origine est loin d'être négligeable, non seulement en termes d'appuis aux exportations, mais aussi en termes de ressources financières. »*

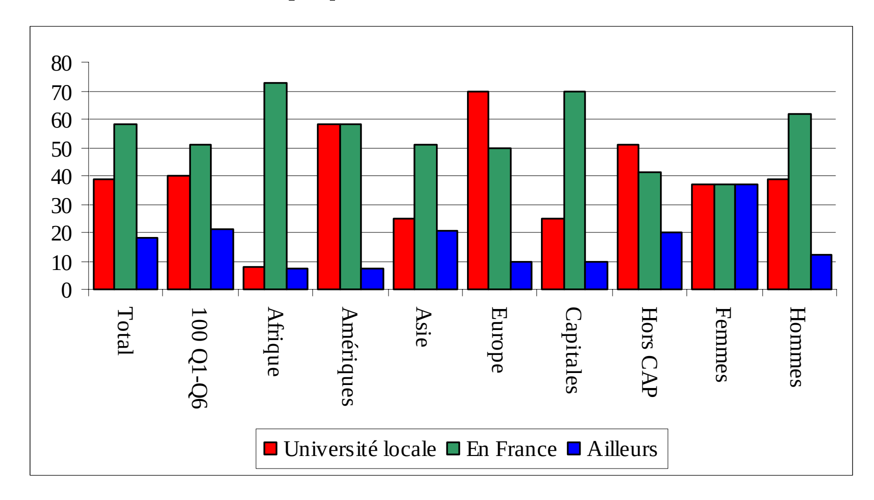
C - Relations culturelles et socio-culturelles

1. Quand ils le peuvent financièrement, nos répondants sont attachés à l'école française pour leurs enfants

Ce sont 66 % des répondants aux questions relatives à ce thème qui ont eu des enfants à scolariser, sans aucun écart supérieur à 20 % selon les autres critères. Ils l'on tait - ou ont l'intention de le faire pour ceux dont les enfants sont encore en bas âge - dans les conditions décrites ci-après.

Graphique 46 : Scolarité primaire et secondaire


Graphique 47 : Etudes universitaires

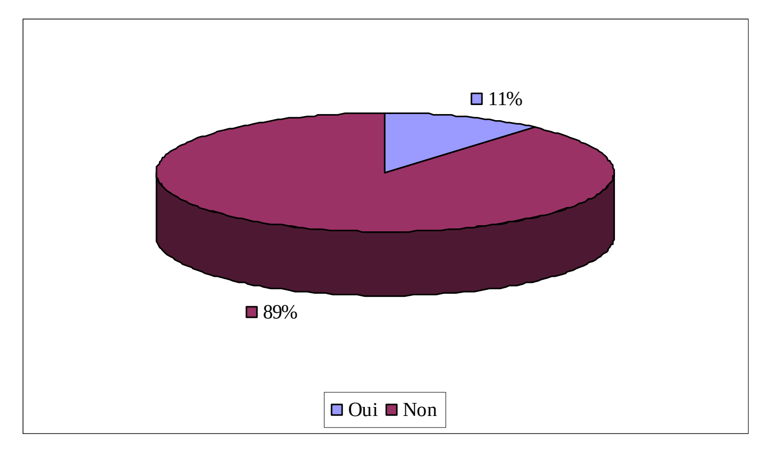


Dans ces deux graphiques, les écarts selon chacun des critères sont nets. Des réponses précises ne sont apportées via Internet que par 83 répondants pour le primaire et le secondaire et 73 pour les cycles universitaires. Il n'en est donc pas tiré ici de conclusions définitives. Le seul commentaire significatif qui peut être fait à ce stade - appuyé par les entretiens avec les intéressés et par les rapports antérieurs des représentants des Français établis hors de France au

Conseil économique et social[38] et grâce à la question de l'accès aux bourses traitée ci-après ainsi que dans les thèmes relatifs aux difficultés non-professionnelles rencontrées ou dans les vœux et recommandations traités plus loin -, concerne le **coût extrêmement élevé de la scolarité des enfants français du réseau d'écoles de l'Agence pour l'enseignement français à l'étranger (AEFE)**, dès lors que les parents ne sont pas, ou dans la misère totale ou pris en charge par leur employeur public ou privé, partiellement ou totalement.

A la question de savoir si nos répondants ont pu bénéficier de bourses scolaires, la réponse est massivement négative !

Graphique 48 : Le créateur a-t-il bénéficié de bourses scolaires pour ses enfants ?



Non seulement, **9 sur 10 des répondants n'ont jamais bénéficié de bourses,** mesure relevant aussi bien de la politique familiale que des dispositions relatives à l'égalité des chances et à la solidarité nationale mises en œuvre en France, mais en outre ; les écarts selon nos autres critères sont faibles : le score n'est que très légèrement plus favorable en Amérique (avec 1,6 répondants sur 10 ayant pu accéder à des bourses).

Il y a cependant parfois des exceptions à ce souhait de scolarisation française…

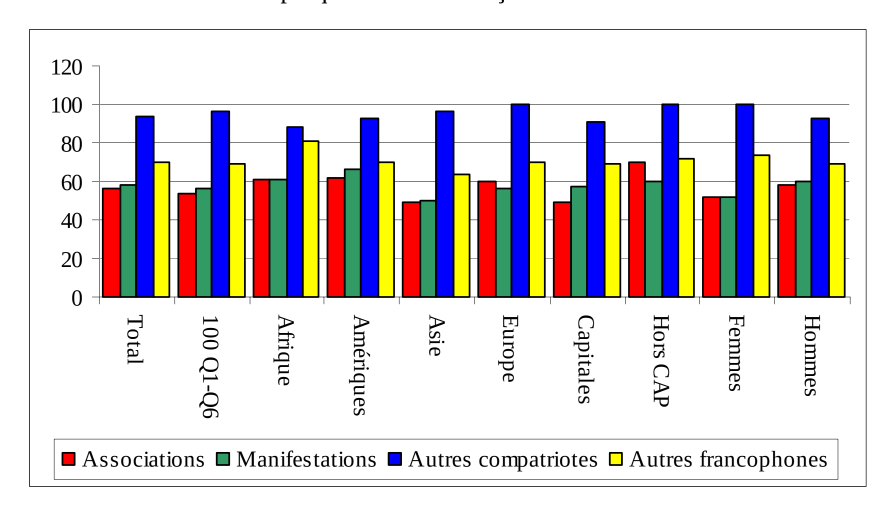
> « *… Notre fille continuera ses études supérieures à l'étranger plutôt qu'en France (Canada probablement), pour développer et enrichir encore l'empreinte internationale qui a marqué son enfance…* »
> Créateur homme – Asie.

[38] Rapports de Georges Ricout en 1999, intitulé « Les Français établis hors de France, acteurs du rayonnement international de notre pays » et de Bernard Cariot en 2003 intitulé « Quel avenir pour l'enseignement français à l'étranger ».

2. Ils s'impliquent dans la vie associative et culturelle française sur place

Ils sont quasiment partout plus de 50 % à être membres d'une association de Français – contre 22 % pour l'ensemble des expatriés, selon l'enquête CFE, Groupe Taitbout, mondissimo.com, l'Express et TV 5, réalisée par la SOFRES en 2003, à participer aux manifestations culturelles françaises sur place, à avoir des relations régulières avec d'autres compatriotes français (5 % cependant les évitent), ou avec d'autres « francophones ». Les écarts selon nos autres critères sont très faibles.

Graphique 49 : Vie française « locale »



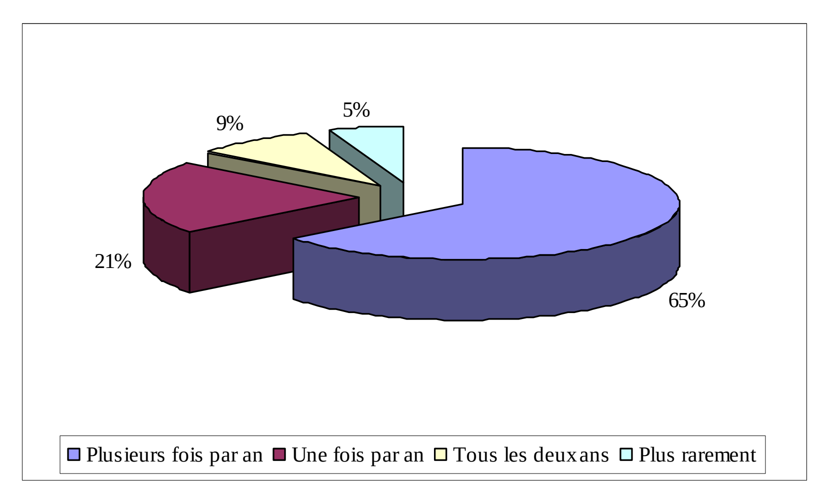
3. Ils assistent avec regret au déclin de la francophonie presque partout

Ils ne sont que 32 % à constater que, dans leur pays d'accueil, la francophonie progresse, avec une pointe à 44 % pour l'Afrique.

4. Ils développent d'autres liens significatifs avec la France

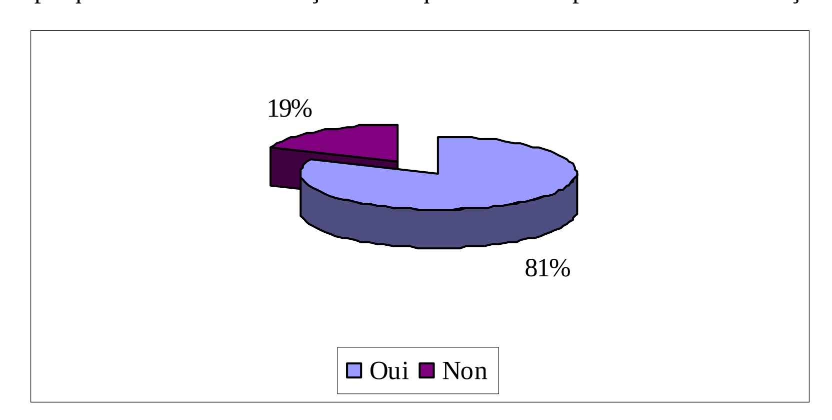
Ils vont souvent en France plusieurs fois par an.

Graphique 50 : Voyages vers la France



Ils reçoivent souvent des parents ou amis français dans leur pays d'accueil.

Graphique 51 : Le créateur reçoit-il chaque année des parents ou amis français ?



Ils se déclarent membres d'une chambre de commerce et d'industrie française, plus rarement d'un parti politique et encore moins d'un syndicat français.

Graphique 52 : Le créateur se déclare être...

Adhérent d'une Chambre de Commerce et d'Industrie française	59%
Membre d'une association d'anciens de mon école	54%
Membre d'un parti politique français	24%
Délégué au Conseil Supérieur des Français à l'Etranger (CSFE)	8%
Membre d'une association "régionale"	7%
Membre d'un syndicat français	3%

Les entretiens avec bon nombre d'entre eux n'ont toutefois pas vraiment permis de mesurer un tel taux d'adhésion aux chambres de commerce et d'industrie françaises, mais plutôt, souvent, un regret de n'avoir pas pu y adhérer et y trouver des soutiens lors du lancement de leur affaire, trop engagés qu'ils étaient financièrement par celle-ci à ce moment là. Ils n'ont alors que rarement rejoint les chambres de commerce et d'industrie françaises ensuite.

Par *« association régionale »* française il est fait allusion aux associations de Bretons, Alsaciens, Basques, Corses, ou autres, souvent très actives, en tout cas pour celles citées ici, à l'étranger.

Ils s'affirment très amateurs de médias français

S'ils sont 7 sur 10 à suivre de temps à autre la **télévision française**, mais plus de 9 sur 10 en Afrique, ils le font largement grâce au câble (5 sur 10) et aux satellites (4,5 sur 10), et moins souvent via Internet (1,5 sur 10) ou par un accès direct (moins de 1 sur 10). Les réponses varient naturellement ici beaucoup avec les continents d'implantation.

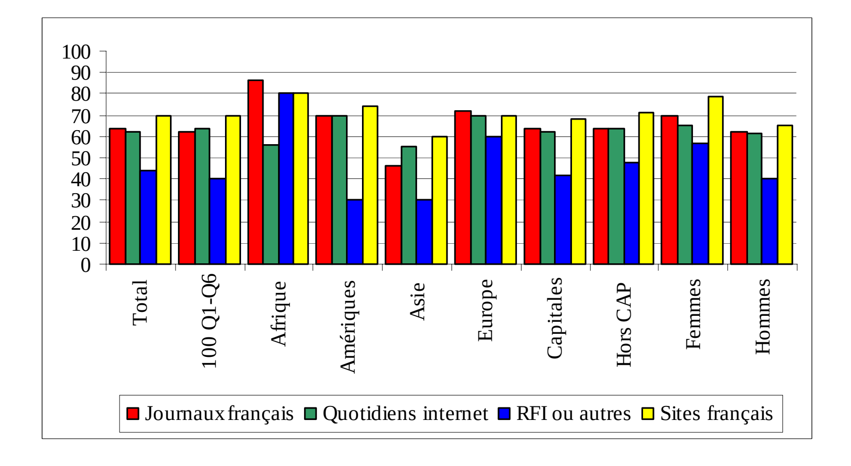
Il leur arrive cependant d'être très réservés sur la qualité de la télévision française qu'ils reçoivent.

« … Je ne regarde pas la télévision française régulièrement, parce que je la regarderais sans doute plus souvent si elle était d'une qualité un tant soit peu acceptable. Mais notre choix est restreint à TV 5 et franchement, elle ne mérite pas qu'on lui accorde plus de cinq minutes par an, quand un événement important en France demande qu'on suive les nouvelles. Les meilleurs documentaires français sont sur BBC et National Geographic ! »
Créatrice femme – Asie.

Graphique 53 : Télévision française

Pour ce qui est des autres médias, les taux de réponses et les écarts suivants peuvent être notés.

Graphique 54 : Autres médias français suivis



Ils sont en moyenne, 44 % à trouver que **les médias français donnent souvent une image négative des nationaux de leur pays d'accueil.** Ce taux est cependant inférieur pour l'Afrique (25 %) et l'Europe (30 %).

Ils sont enfin partagés quant à la disponibilité de produits culturels français dans leur pays d'accueil.

Graphique 55 : Disponibilité des produits culturels français

On en trouve mais ils sont trop chers
16%
On en trouve à un prix raisonnable
40%
On manque de produits culturels français ici
47%
0
10
20
30
40
50

5. Tous bilans faits, ils voient leur avenir comme largement partagé entre leur pays d'accueil et la France

Ils sont : 40 % à le voir partagé - mais 52 % pour l'Amérique et 24 % seulement pour les femmes contre 43 % pour les hommes ; 28 % à l'imaginer dans leur pays d'accueil ; 8 % pensent à un retour en France, avec 25 % pour l'Afrique mais seulement 4 % pour l'Asie ; 7 % rêvent d'un autre pays avec 3 % pour l'Amérique et 4 % pour l'Europe. Les femmes font le même choix à 4 % contre 8 % des hommes. Les derniers 18 % n'ont pas encore d'idée arrêtée, avec 0 % pour l'Afrique, 6 % pour l'Amérique, 25 % pour l'Asie et un petit 30 % pour l'Europe.

CHAPITRE V

LEURS RAPPORTS AVEC LEUR PAYS D'ACCUEIL

De la même manière que les relations avec la France ont été étudiées, celles avec le pays d'accueil le sont ici.

A - « Citoyenneté »

1. Nos compatriotes ont moins souvent la citoyenneté de leur pays d'accueil que leur conjoint ou leurs enfants

Ils sont cependant 6 % à jouir également de la nationalité de leur pays d'accueil, avec 0 % en Afrique, mais 10 % en Amérique et plus de 12 % pour ceux qui résident *« hors capitale »*. Deux fois plus de femmes (10 %) que d'hommes (5 %) sont dans ce cas.

Ce taux passe à 52 % pour les conjoints ! Et même 81 % pour l'Europe, mais 18 % seulement pour l'Afrique.

Avec 51 %, il est sensiblement équivalent pour les enfants de nos répondants. Il grimpe à 75 % pour l'Amérique et pour l'Europe, mais tombe à 9 % pour l'Afrique. Les différences tiennent pour partie au code de la nationalité des pays d'accueil.

2. Ils ne sont encore que rarement électeurs dans ces pays

Bien entendu, dans la plupart des pays d'accueil, ne peuvent voter que les étrangers dotés de la double-nationalité. Le tableau donne en % les réponses reçues par types d'élections.

Types d'élections	Il n'y en a pas	Je vote	Je ne vote pas
Présidentielle	18	5	77
Législatives	4	9	87
Locales	5	14	88

Aucun répondant d'Afrique ne vote, 4 sur 10 disant qu'il n'y a pas d'élection présidentielle, et 2 sur 10 qu'il n'y a ni législatives ni élections locales. Un peu plus d'un répondant sur 10 votent en Amérique ; un petit 1 sur 10 en Asie mais avec plus de 2 sur 10 disant qu'il n'y a pas d'élection présidentielle[39] et moins de 1 sur 10 notant l'inexistence d'autres élections. L'Europe commence à sortir du lot : s'ils ne sont que 0,5 sur 10 à voter pour une présidentielle, ils sont 1 sur 10 à le faire pour des législatives et surtout 4 sur 10 pour les élections locales ; curieusement, on semble voter plus souvent lorsque l'on ne réside pas dans une capitale : 1,5 sur 10 le font pour une présidentielle, 1,5 sur 10 pour des législatives, et plus de 2,5 sur 10 pour des élections locales.

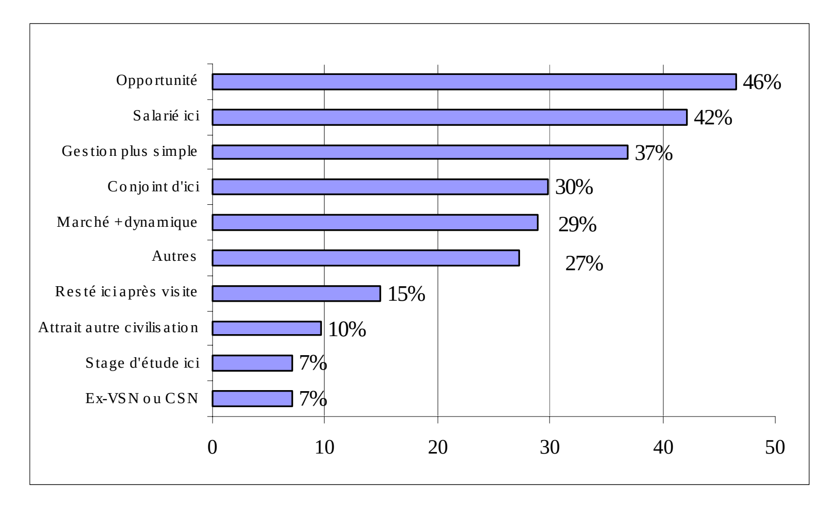
---

39 A noter toutefois que plusieurs répondants vivent dans des royaumes.

B - RELATIONS ÉCONOMIQUES

1. Si nos répondants ont créé dans tel ou tel pays, c'est généralement, parce qu'ils s'y trouvaient déjà, et non en raison d'un choix délibéré

Graphique 56 : Raisons majeures du choix du pays d'accueil ?



Invités à indiquer 3 réponses possibles parmi 16 choix, ils placent largement en tête la *« saisie d'une opportunité »* (46 %), le fait d'avoir été, juste avant leur création *« salariés dans leur pays d'accueil »* (42 %), puis d'y avoir trouvé une *« gestion plus simple des affaires personnelles qu'en France »* (37 %), juste avant un motif plus sentimental – *« conjoint de ce pays »* (30 %) – ou économique – *« marché plus dynamique »* (29 %). A l'exception du *« salariat »* donné en tête par un répondant sur deux résidant dans la capitale de leur pays d'accueil, la *« saisie d'une opportunité »* est le premier choix quel que soit notre critère de tri. Les trois raisons majeures ci-dessus forment le « tiercé gagnant » pour tous nos critères de tri sauf pour l'Amérique, qui place le *« marché plus dynamique »* en 2 à égalité avec le *« salariat »* au détriment de la *« gestion plus simple des affaires »*, et pour l'Europe qui place le *« conjoint de ce pays »* en 1, à égalité avec la *« saisie d'une opportunité »*. La rubrique *« autres »* regroupe les choix inférieurs à 5 % [40].

Naturellement, des exceptions ont conduit nos répondants à choisir leur pays d'accueil.

[40] Il s'agit de « né ici », « au chômage ici », « marché + ouvert aux femmes créatrices », « activité impossible en France », « volonté d'être utile dans ce pays où j'ai des liens », « affaires de mes parents ici », et « autres ».

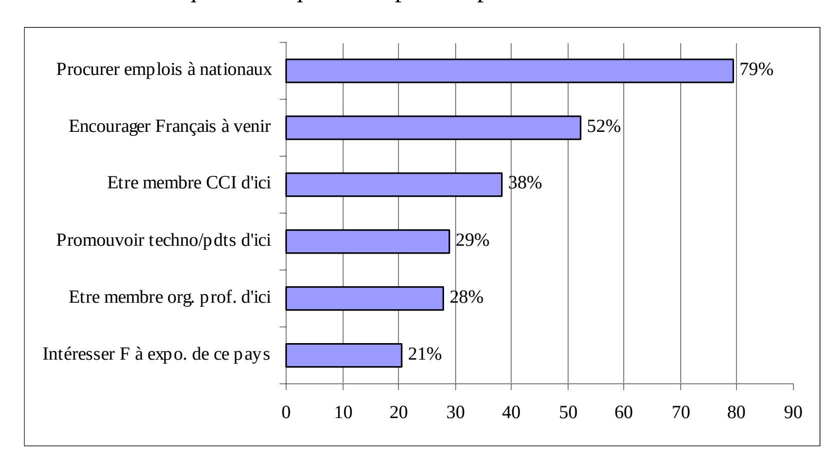
« … *Nous avons choisi la « T » à cause de la possibilité qu'elle nous offrait de lancer une entreprise à très faible coût, de sa flexibilité par rapport aux affaires, de sa position stratégique, du dynamisme et de l'ouverture d'esprit du marché asiatique. Et nous ne regrettons pas notre choix !* »
Créatrice femme – Asie.

2. Ils sont également heureux de servir l'économie de ce pays

Ils l'expriment comme suit.

« … *Nous avons conscience de constituer sur place une vitrine permanente et vivante de notre pays (d'autant plus remarquée que le pays est de taille modeste et éloigné de la France), et devons rester fidèles à nos valeurs fondamentales, tout en étant immergés dans un contexte technique, culturel et social déséquilibrant, dans une lutte permanente qui s'inscrit dans la longue durée. C'est un défi passionnant, heureusement récompensé par les nombreuses et sincères manifestations de reconnaissance témoignées dans notre pays d'accueil…* »
Créateur homme – Amérique.

Graphique 57 : En matière de relations économiques avec son pays d'accueil, qu'est-ce-qui est important pour le créateur ?



Le fait de *« procurer des emplois à des nationaux »* vient en tête partout. L'Afrique place en 2, à égalité avec *« l'encouragement de Français à venir dans leur pays »*, *« l'intéressement de Français aux expositions ou salons promouvant les produits de leur pays d'accueil »* ; l'Amérique place en 3 le fait d'être *« membre d'une organisation professionnelle du pays d'accueil »* ; l'Europe pousse notre troisième motif au même niveau que le premier ; les femmes

placent au deuxième rang et à égalité, leur volonté d'être *« membres d'une organisation professionnelle du pays d'accueil »*.

Ils soulignent également un facteur de réussite essentiel, celui de la bonne intégration socioculturelle.

> *« … En conclusion, une bonne intégration, une volonté réelle de vouloir vivre dans son pays d'accueil, l'attitude positive d'échange vis-à-vis des gens de ce pays, et si possible une famille mixte, sont les mots-clés pour une bonne base de réussite professionnelle… »*
> Créateur homme – Asie.

3. Ils le font via les emplois qu'ils créent, les conseils qu'ils donnent, et leurs flux financiers avec leur pays d'accueil

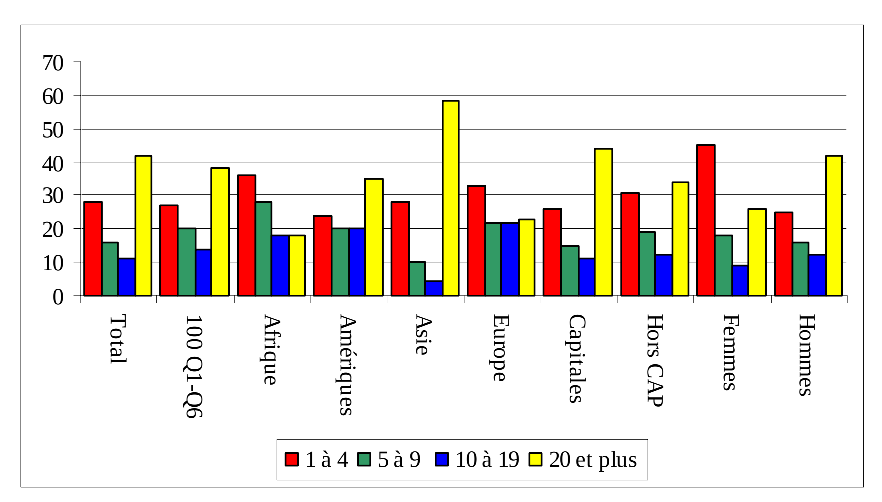
La question des **emplois directs** créés sur place a déjà été traitée. Outre ces emplois directs, plus de 72 % des répondants (92 % pour l'Afrique, 81 % pour l'Amérique, mais 45 % pour l'Europe) ajoutent que leurs activités génèrent également des **emplois indirects** sur place en dehors de leurs propres affaires. Les créatrices sont 52 % à partager cette opinion, contre 76 % pour les créateurs.

Invités à évaluer ces emplois dépendant dans leur pays d'accueil de leurs propres activités, 4 répondants sur 10 pensent en avoir suscité plus de 20 contre *« de 1 à 4 »* pour près de 3 sur 10, de *« 5 à 9 »* pour près de 2 sur 10 et *« de 10 à 19 »* pour 1 sur 10.

En moyenne, cela représenterait 28 emplois indirects locaux – les hommes disent 32 et les femmes 2 - créés par chacun de nos 7 répondants sur 10 qui disent en générer, avec cependant seulement 3 pour l'Afrique, mais 40 pour l'Amérique, 31 pour l'Asie et 18 pour l'Europe.

Les nuances relatives à l'évaluation des emplois indirects créés semblent cependant fortes selon nos autres critères, en particulier pour l'Asie et l'Europe.

Graphique 58 : Emplois indirects locaux créés



Une grande proportion de nos répondants exerçant des fonctions de **consultant**, bon nombre d'entre eux – mais nous ne pouvons aller plus loin à ce stade – jouent un grand rôle dans la mise en relation d'entreprises locales avec leurs sœurs de France, soit pour leur permettre l'accès à des technologies modernes, soit pour les aider à assurer une qualité régulière et un grand respect des délais pour les fabrications qui leur sont sous-traitées ou les produits qui leur sont commandés.

Nos répondants jouent également un rôle non négligeable de générateurs de **salaires** pour les employés et leur famille.

Graphique 59 : Montant approximatif des salaires versés en 2002
dans le pays d'accueil (en 1.000 euros)

< 20	20 à 52	152 à 303	76 à 151	534 à 1.067	304 à 533	53 à 75	1.068 à 2.289
30%	21%	14%	12%	8%	7%	5%	3%

La dispersion est grande selon les continents : alors que 68 % de nos répondants distribuent moins de 152 000 € de salaires par an en moyenne, c'est le cas de 50 % seulement d'entre eux en Asie, mais de 83 % en Afrique. Les femmes qui répondent sont 85 % dans cette catégorie.

Pour ce qui est de leurs propres **flux financiers professionnels en direction de leur pays d'accueil**, ils sont 78 % à déclarer en générer. Pour ceux-ci, 82 % paient des *« services, honoraires ou salaires »*, 43 % achètent et paient des *« produits locaux »*, et 11 % des *« royalties, commissions ou brevets »*. A l'exception de l'Afrique qui semble ne jamais verser de *« royalties… »*, **ces résultats sont remarquablement constants selon tous nos autres critères**.

Ils sont 78 % à fournir une indication chiffrée des flux financiers générés par leurs achats de produits locaux. A l'exception de l'Afrique dont 89 % des répondants indiquent un montant inférieur à 152 000 €, les résultats sont encore particulièrement constants selon nos autres critères.

Graphique 60 : Produits locaux achetés en 1.000 euros

D'autres travaux seront nécessaires pour mesurer la part précise que prennent nos répondants dans ces flux.

Naturellement, nos répondants paient également des impôts dans leur pays d'accueil.

Ils sont 80 % à payer des impôts sur leurs bénéfices professionnels et 90 % des impôts sur le revenu. Les femmes se particularisent quelque peu en étant seulement 60 % - contre 84 % des hommes - à payer les premiers et 85 % - contre 91 % - les seconds. Quant à nos répondants d'Afrique, ils sont 17 % à déclarer ne pas payer d'impôt général sur le revenu. Ce taux trouve peut-être son explication dans le fait que de nombreuses conventions de non-double imposition existent avec les pays d'Afrique.

C - Relations culturelles et socioculturelles

Les questions scolaires ont été traitées précédemment. Les réponses aux autres questions sont développées maintenant.

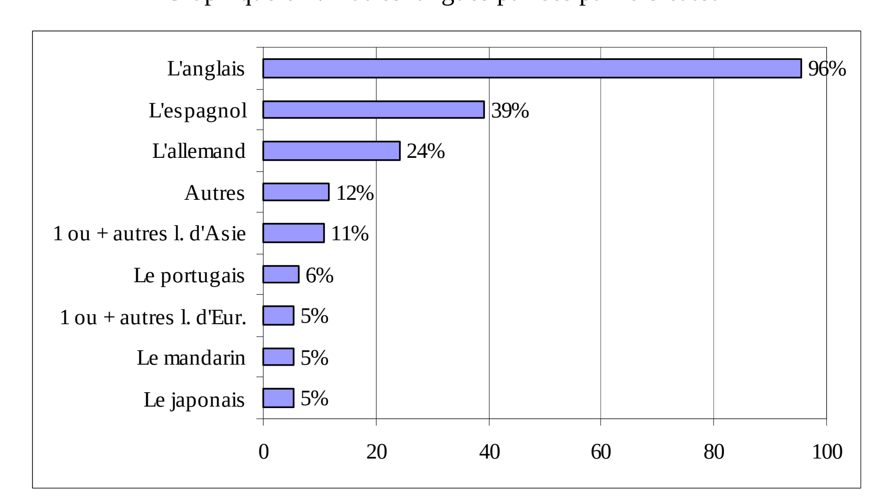
1. Nos répondants parlent les langues du pays d'accueil, mais beaucoup d'autres en plus !

Ce sont 87 % de nos interlocuteurs qui acceptent de répondre à la question de savoir « *s'ils parlent couramment la langue la plus parlée* » de leur pays d'accueil ou «*… assez bien, une ou plusieurs langues de ce pays* ». La question a pu paraître étrange pour nos répondants d'Afrique, notamment francophones : ils ne sont que 7 sur 10 à y avoir répondu. Les réponses varient comme suit selon nos différents critères.

Graphique 61 : Langues du pays d'accueil

En réalité, ils sont particulièrement polyglottes puisque, outre la langue française, ils annoncent parler, en moyenne, 2,5 autres langues. Ces langues sont les suivantes[41].

Graphique 62 : Autres langues parlées par le créateur



[41] Les réponses inférieures à 5 % ne figurent pas ici. Ce sont, l'italien et « une ou plusieurs autres langues africaines » (4 % pour chaque réponse), le russe (2 %), et « une ou plusieurs autres langues (1%). Outre le japonais, les autres langues asiatiques que parlent 11 % de nos répondants sont la langue thaï, le viêtnamien, le khmer et le lao.

Les écarts constatables selon les continents sont largement explicables par l'histoire des pays concernés et leurs rapports passés avec certains Etats européens.

« … L'anglais, tu l'apprendras plus tard – me répétait-on -, c'est une langue sans intérêt et c'est facile ! A soixante ans, je ne parle pratiquement pas l'anglais que je comprends tout juste oralement, mais je le lis et je l'écris correctement, ce qui n'est pas suffisant pour faire des affaires [dans mon pays d'accueil anglophone]. Heureusement, il y a plus de 2.500 expatriés francophones, congolais, suisses, belges, etc. qui me permettent aujourd'hui de vivre et de développer mes activités… »
Créateur homme – Afrique.

2. Ils s'intéressent à la vie associative et culturelle locale

Ils sont quasiment partout plus de 50 % à être membres d'une association de Français, à participer aux manifestations culturelles françaises sur place, à avoir des relations régulières avec d'autres compatriotes français (5 % cependant les évitent), ou avec d'autres « francophones ». Les écarts selon nos autres critères sont très faibles.

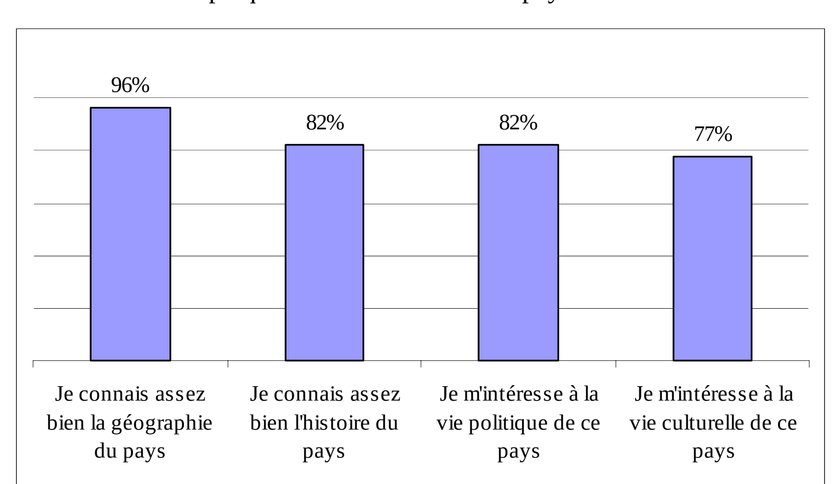
Graphique 63 : Vie associative et culturelle locale

95%
50%
36%
29%
Liens réguliers avec nationaux
Participation vie ass. et cult.
Membre 1 ass. locale ou +
Participe à leurs activités

Les écarts observables sont faibles. Cependant, nos répondants d'Afrique ne sont que 36 % contre 50 % à dire participer assez régulièrement aux manifestations culturelles nationales ou locales de leur pays d'accueil, 40 % des « *hors capitale* » participent assez régulièrement aux manifestations organisées par les associations de nationaux contre 29 % en général, les femmes s'associent moins souvent aux associations de nationaux (26 % contre 37 % pour les hommes) et à leurs manifestations (16 % contre 32 % pour les hommes), mais sont nettement plus présentes aux manifestations culturelles nationales ou locales (68 % contre 47 % pour les hommes).

3. Ils développent aussi d'autres liens significatifs avec leur pays d'accueil et s'efforcent de bien le connaître

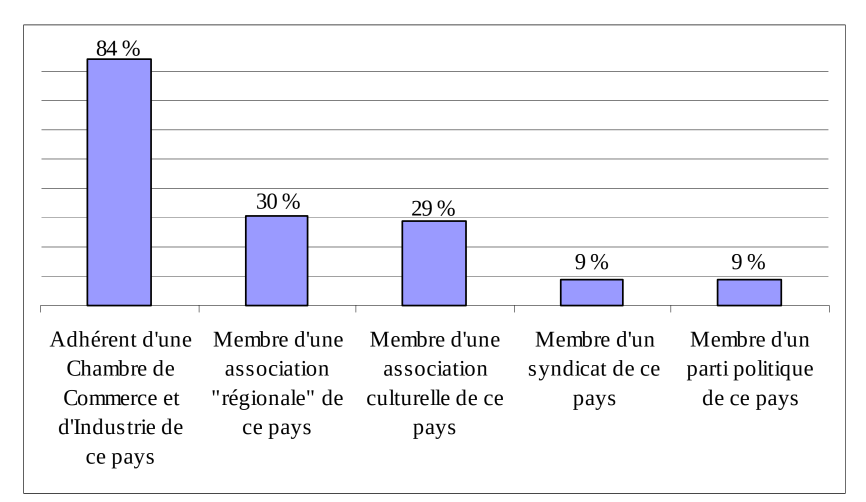
Graphique 64 : Connaissance du pays d'accueil



Le pourcentage légèrement plus faible de 70 % de femmes contre 85 % des hommes s'intéressant à la vie politique du pays étant noté, les réponses sont à nouveau remarquablement stables selon tous nos autres critères. Ce sont seulement 10 % de nos répondants qui déclarent ne pas avoir de liens particuliers avec des nationaux en dehors du travail (14 % des femmes et 9 % des hommes), 90 % déclarant par ailleurs recevoir souvent des nationaux chez eux.

Ils se déclarent souvent membres d'une chambre de commerce et d'industrie locale, plus rarement d'un parti politique ou d'un syndicat du pays d'accueil.

Graphique 65 : Le créateur se déclare être

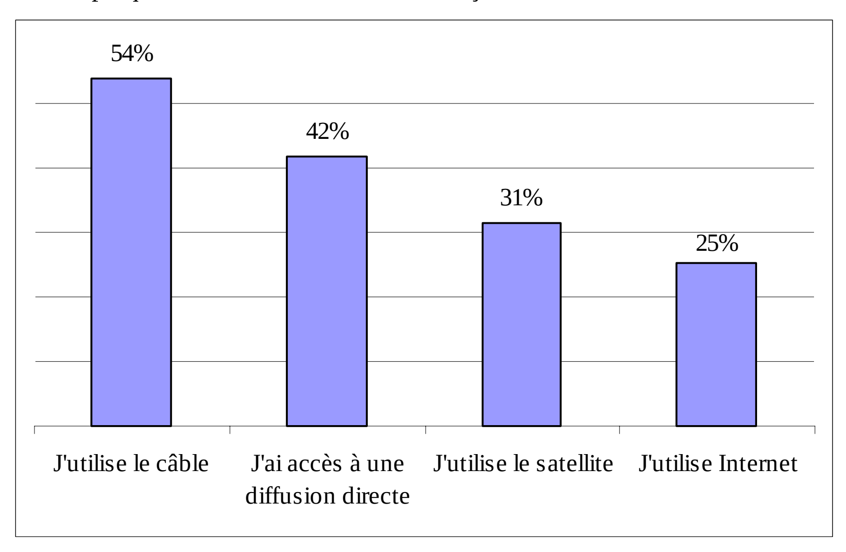


Ils sont cependant : moins souvent membres d'une Chambre de commerce et d'industrie locale en Afrique (55 %) qu'ailleurs, cependant qu'ils y sont plus souvent membres d'une association *« régionale »* du pays d'accueil (55 % également) ; moins souvent membres d'une association culturelle locale pour les femmes (11 %) que pour les hommes (32 %) ; partout moins souvent membres d'un parti politique local qu'en Europe (33 %), avec 0 % pour l 'Afrique et l'Amérique et 5 % pour l'Asie ; moins souvent membres d'un syndicat local en Amérique (0 %) que partout ailleurs avec 4 % dans les capitales et 5 % en Asie, mais 11 % en Afrique et, surtout, 25 % en Europe !

Ils s'informent en suivant assez souvent les médias locaux

S'ils ne sont que 55 % à regarder régulièrement la **télévision locale** – les femmes (38 %) moins que les hommes (59 %) -, ceux qui le font disent utiliser les accès qui suivent.

Graphique 66 : Comment le créateur reçoit-il la télévision locale ?



Les écarts sont ici nombreux mais pas nécessairement significatifs. Selon les cases cochées, les répondants d'Afrique regardaient à 100 % la télévision locale au moyen d'un accès direct ; 83 % de nos Américains seraient câblés ; l'Asie utiliserait un peu plus le satellite mais ne s'écarterait que peu des moyennes et l'Europe semblerait plus largement en liaison directe (55 %) et par satellite (45 %) ; chez les femmes, c'est le câble qui primerait (89 %), les hommes ne déclarant l'utiliser qu'à 48 %. L'analyse de ces réponses conduit cependant à se demander si tous nos correspondants ont bien répondu à ces questions, pour ce qui est de leur accès à la télévision « locale »[42].

Ces médias semblent donner parfois des images erronées de la réalité, ainsi qu'en témoigne ce répondant d'Afrique.

> *« … Il existe un énorme précipice entre les discours distillés dans les médias et la réalité appliquée sur le terrain… »*
> Créateur homme – Afrique.

[42] Il s'agissait d'une sous-question dans la rubrique télévision locale.

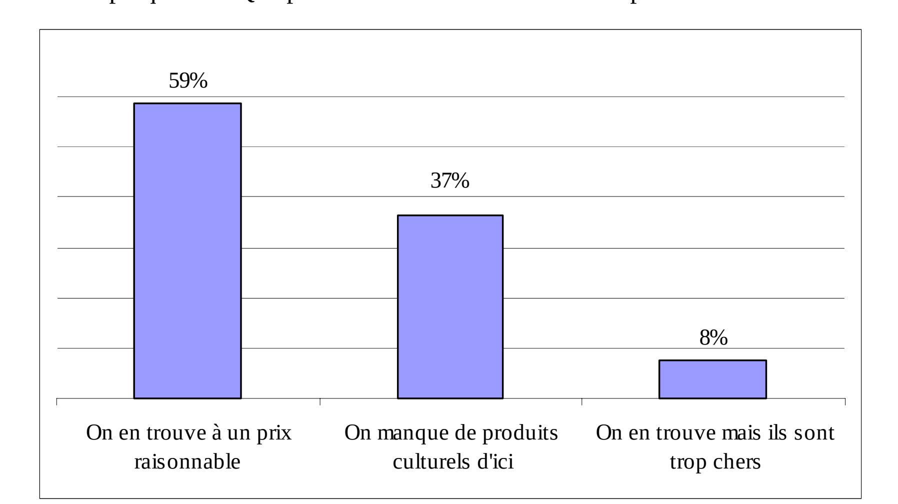
Concernant les **autres médias locaux**, les taux de réponses et les écarts suivants peuvent être notés.

Graphique 67 : Autres médias locaux

S'ils sont encore 32 % à trouver que **les médias locaux donnent souvent une mauvaise image des Français, ce pourcentage grimpe à 50 % pour l'Afrique !**

Ils sont enfin largement satisfaits quant à la disponibilité et aux coûts des produits culturels locaux.

Graphique 68 : Que pense le créateur de l'accès aux produits culturels ?



CHAPITRE VI

LES DIFFICULTÉS QU'ILS ONT RENCONTRÉES ET LES APPUIS QU'ILS ONT REÇUS

Le présent chapitre rend compte des principales difficultés que nos répondants à l'étranger ont rencontrées et des divers soutiens qu'ils ont pu recevoir pour tenter de les résoudre. Les quelques extraits ci-après, du parcours de vie d'un répondant particulièrement facétieux - il a regroupé dans une pseudo-saga familiale les multiples embûches que certains peuvent cumuler -, en donnent un témoignage particulièrement amer que ne partagent heureusement pas tous nos répondants. Ils sont néanmoins très intéressants dans la mesure où ils reflètent ce qui arrive, parfois, à certains de nos compatriotes.

> *« … Le Père… n'a été aidé ni par le consulat où il s'est immatriculé, ni par la communauté pour s'établir en « C ». Aux réunions sociales et culturelles organisées par l'ambassade, il n'a jamais été invité formellement. Il évite d'aller au consulat depuis le jour où on l'a reçu comme un chien galeux. Il ne votera donc plus et le consulat perdra sa trace le jour de son prochain déménagement… Les trois enfants seront temporairement scolarisés au lycée français. Ils sont tous nés en « C »… L'Aîné, pour entrer en France, étant donné sa double nationalité, devra établir deux passeports : l'un « Cienolandais », qui coûte moins de 2 % du salaire de son père, et l'autre, français, qui représente plus de 10 % de ce même salaire… Le Cadet suivra normalement ses études, obtiendra son baccalauréat sans avoir pu bénéficier d'une bourse au lycée vu le « haut » salaire du père. Est-il normal que la scolarité d'un enfant français soit payante dans un lycée français ? Non, bien sûr. Puis il obtiendra un diplôme universitaire « Cienolandais », sans équivalence avec un diplôme français, ce qui le condamnera à exercer en « C », avec un salaire de misère semblable à celui du Père… Quant à la Fille, elle arrêtera ses études, fera des enfants et vivra loin de la capitale. Elle mènera une vie heureuse avec son mari, vétérinaire à la campagne, et parlera un français moyen que ses enfants comprendront peu… La génération suivante de la famille conservera son passeport français mais votera sans conviction, car elle aura perdu à tout jamais la saveur de la France… »*
> Créateur homme – Amérique.

A - LEURS DIFFICULTÉS STRICTEMENT PROFESSIONNELLES ONT ÉTÉ PLUTÔT « MINEURES »

Si 25 % de nos répondants disent ne pas avoir rencontré de difficultés professionnelles, et 20 % des difficultés sérieuses, une majorité de 54 % signale des *« difficultés mineures »*. Avec 55 %, l'Europe est le seul continent où l'absence de difficulté est majoritaire. Les femmes se distinguent également avec un taux de *« non »* élevé (40 % contre 22 % pour les hommes).

Graphique 69 : Difficultés lors de la création

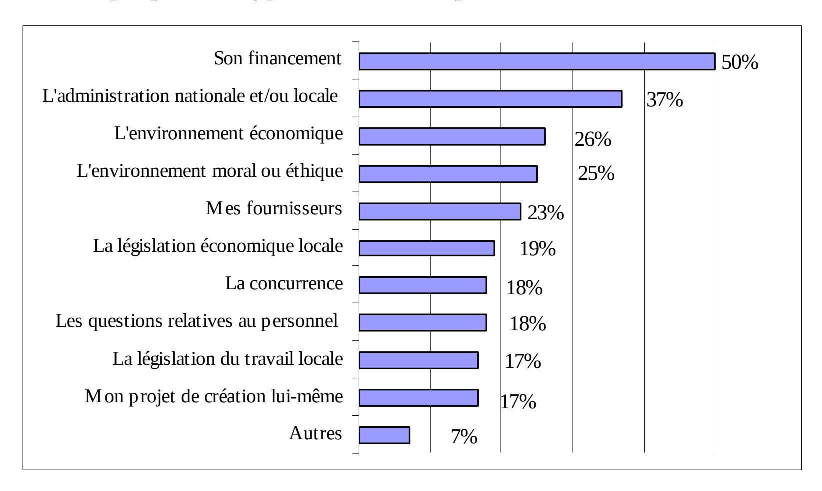
70
60
50
40
30
20
10
0

Total
100 Q1-Q6
Afrique
Amériques
Asie
Europe
Capitales
Hors CAP
Femmes
Hommes

Sérieuses Mineures Non

La nature de ces difficultés est la suivante[43].

Graphique 70 : Types de difficultés professionnelles rencontrées



1. Ces difficultés varient largement selon les pays d'implantation

Les questions de « ***financement*** » préoccupent 50 % des répondants dans tous les continents, mais seulement 15 % des femmes contre 56 % des hommes[44]. Choisies ensuite par 37 % des répondants – 70 % pour l'Afrique -, ce sont les « ***difficultés avec les administrations nationales ou locales*** » qui

---

[43] Plusieurs réponses étaient possibles. La somme des pourcentages pour toute cette partie dépasse donc les 100 %.

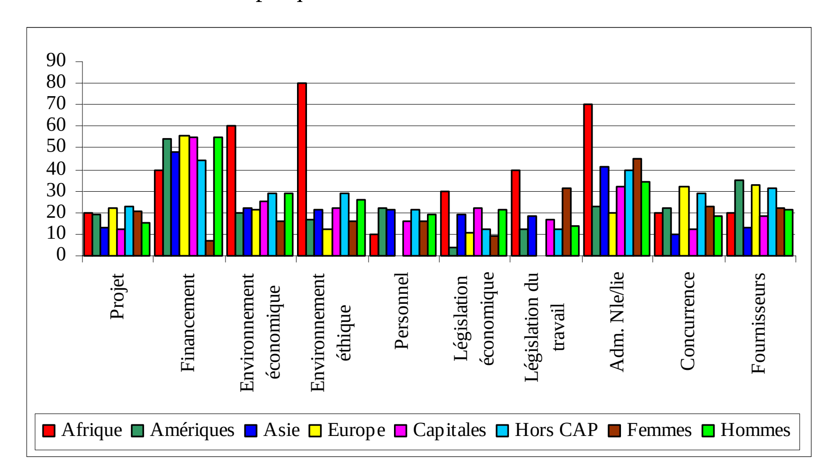
[44] Comme le signale la revue « *Entreprendre* » de février 2004, « *La banque préfère les entreprises cotées* ».

arrivent en deuxième position, sauf pour l'Amérique (23 % seulement) qui cite en première position les « *rapports avec les fournisseurs* » (35 %), pour l'Europe (22 %) qui place en première position à égalité les « *rapports avec les fournisseurs* » et « *la concurrence* » (33 %), et pour les femmes qui, avec 46 % contre 35 % pour les hommes mettent cette réponse largement en tête. Les difficultés liées à « ***l'environnement économique*** » viennent ensuite, retenues par 26 % des répondants et même 60 % de ceux d'Afrique.

> *« … La France se désengage du continent africain, bien qu'il y existe des opportunités à saisir… Encore faut-il être présent ! Cette présence ne peut se faire qu'au travers des PME françaises de droit local qui ont une bonne connaissance du terrain et de l'évaluation des risques. Les handicaps qu'elles rencontrent pour capter ces marchés sont cependant les suivants : supports, sources et relais de communication et d'identification ; crédibilité et notoriété ; surface financière ; taux du crédit et de l'emprunt bancaire [45] ; non-éligibilité au dispositif d'appui français ! ».*
> Créateur homme – Afrique.

Comme on peut le voir ci-dessous, de réels contrastes semblent exister entre les continents, la localisation précise et le sexe de l'entrepreneur.

Graphique 71 : Difficultés rencontrées



A titre comparatif, l'étude de l'Agence Pour la Création d'Entreprises pour le Salon des entrepreneurs de 2004, a posé la question suivante aux candidats qui déclarent vouloir créer leur entreprise dans un délai inférieur à cinq ans ou déclarant avoir un projet précis : « *Qu'est-ce qui vous ferait passer à l'acte plus rapidement ?* » Les réponses sont les suivantes : « *trouver des financements* »

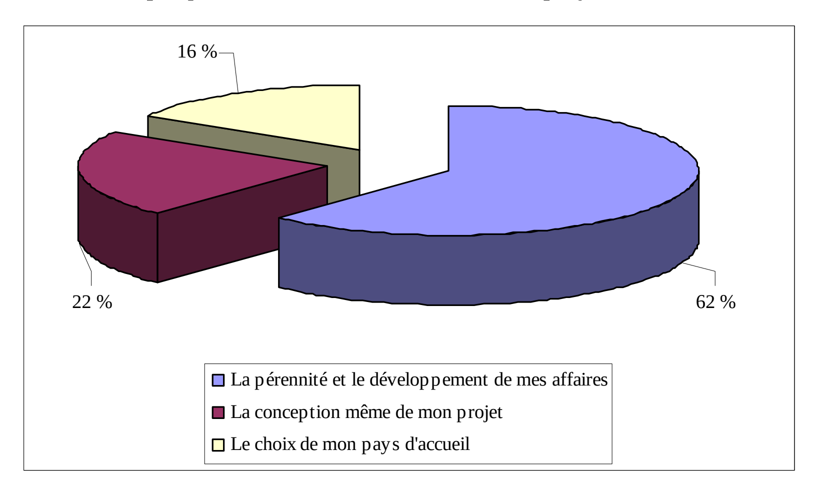
[45] Nos auditionnés ont parlé d'un taux de 16 ou 17 %.

pour 54 %, *« trouver une bonne idée de création, un bon créneau »* pour 18 %, *« une mauvaise situation professionnelle (mauvaises relations entre collègues, chômage) »* pour 14 %, *« que la conjoncture soit meilleure »* pour 13 %, *« avoir plus d'expérience professionnelle, finir mes études »* pour 13 %, *« qu'il y ait plus d'avantages fiscaux, plus d'aides de l'Etat, qu'il y ait d'autres aides »* pour 13 % également, *« que les démarches administratives soient facilitées »* pour 11 %, *« être plus motivé »* pour 5 % et *« autres »* pour 11 %.

Outre le recensement de ces difficultés *« mineures »* ou *« sérieuses »*, la question suivante a été posée à tous : *« Si des difficultés parmi les suivantes ont été importantes pour vous, mettre «1» en face de chacune d'elles »*.

1.1. Le projet de création lui-même

Graphique 72 : Difficultés concernant le projet lui-même



A l'exception de l'Amérique où le souci numéro un, concernant *« le projet lui-même »*, est 6 fois sur 10 relatif à sa conception, c'est sa pérennité qui préoccupe le plus.

1.2. Le financement du projet

La question du financement des projets n'est évidemment pas spécifique à nos opérateurs à l'étranger : la revue *« La Volonté des PME »* de mars 2004 en fait sa couverture avec le titre suivant : *« Faciliter l'accès des PME aux financements. Pourquoi il est urgent d'agir. »* Que dire alors des compatriotes à l'étranger qui ne connaissent évidemment ni la Banque pour le Développement des PME, ni les *« anges des affaires »* ou *« investisseurs providentiels »*, généralement entrepreneurs à succès apportant argent, carnets d'adresses et expérience aux jeunes qui se lancent. Ils sont 4.000 en France - et même 50.000 en Grande-Bretagne - !

L'Afrique ne signale pas de problème de financement du capital, mais pour 7 répondants sur 10, celui du fonds de roulement et l'obtention de garanties, et 4 fois sur 10, la difficulté de trouver des partenaires financiers nationaux de qualité. Seulement 1,5 répondants sur 10 notent cette même difficulté en Asie, contre également 4 sur 10 en Europe.

« … *Malgré tous les problèmes que j'ai eus, si je devais recommencer, je ferais la même chose, le problème principal étant les finances ; je ne travaille avec aucune banque, donc les fins de mois sont dures. Mais on a la vie agréable. Si je pouvais avoir accès à des facilités financières – découvert bancaire par exemple -, je ferais encore mieux… 90 % de mes activités sont avec « T », sur contrat allant de un à deux ans, paiement à soixante jours – pour la location de personnels ce n'est pas le mieux -, et pas moyen d'avoir un crédit sans collatéral…* »
Créateur homme – Asie.

« … *Je suis ravie, une fois de plus, de votre initiative… qui pourra peut-être nous aider, nous les entrepreneurs français à l'étranger. Les banques ne prêtent pas ici, en Afrique, même les organismes de financement sont frileux…* »
Créatrice femme – Afrique.

Certains, y compris en Afrique, ont cependant pu trouver des appuis.

« … *J'ai décidé pour me lancer dans le négoce, de changer le statut de la société et d'ouvrir son capital à des associés financiers acteurs de développement. La PROPARCO, filiale de l'AFD, qui à cette époque avait pour vocation première de s'impliquer dans les PME françaises de droit local est rentrée, avec une de ses filiales, à hauteur de 30 % dans le capital, avec des comptes courants rémunérés et des obligations convertibles… En 1997, j'ai créé une antenne « X » à « Y », pour accompagner les privatisations des entreprises publiques au « Y ». En 1998, après un concours financier de 120.000 F remboursables, de la PROPARCO pour une étude de marché, j'ai pu créer un centre de compétences technologiques pour le traitement des données informatiques…* »
Créateur homme – Afrique.

Graphique 73 : Les difficultés financières

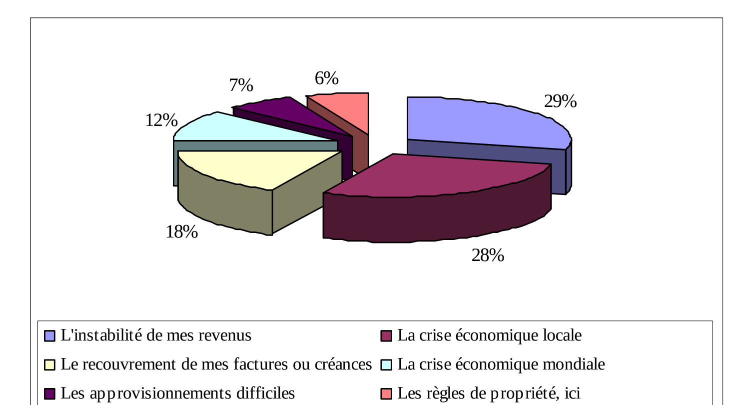
La recherche d'associés financiers nationaux de qualité	27%
Le financement du capital	29%
L'obtention d'avals, garanties ou cautions	44%
Le financement du fond de roulement	71%

Si notre pays peut tirer grand profit du réseau que constituent nos compatriotes créateurs à l'étranger, leurs pays d'accueil le peuvent également. Sur cette question des financements, ils gagneraient à entendre le Professeur Joseph Stiglitz disant à ce propos à Paris le 28 janvier 2002, que *« déplacer ses ressources – comme celles du pétrole russe – du sous-sol vers les banques à l'étranger, n'est pas fournir des ressources au développement, n'est pas contribuer au développement ! »*

Une petite partie d'une telle épargne pourrait en effet faciliter le financement de leurs PME et TPE, qu'elles soient à capitaux nationaux ou d'origine étrangère, engendrant ainsi emplois, flux économiques, produits fiscaux, autosuffisance dans certains domaines, relations professionnelles avec l'extérieur, croissance et développement du pays.

1.3. L'environnement économique

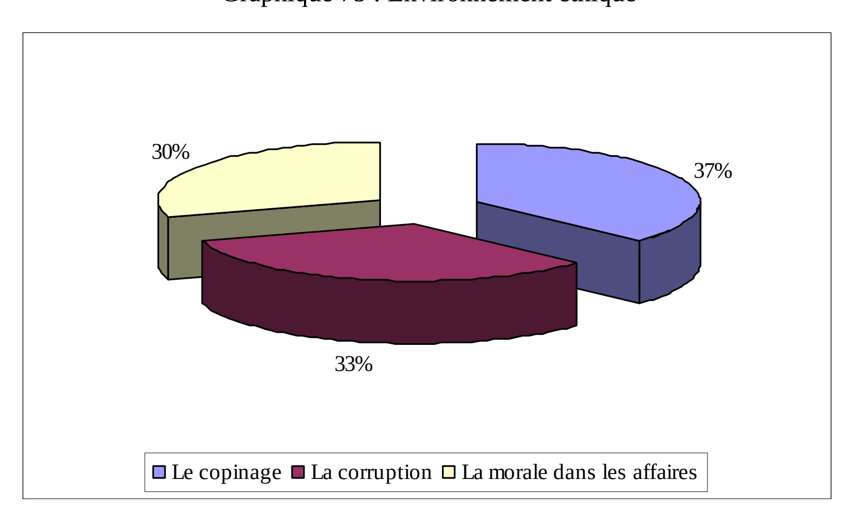
Graphique 74 : Environnement économique



Le recouvrement de créances est le souci de 7 répondants sur 10 d'Afrique contre 2 sur 10 en Asie. Ils sont 6 sur 10 en Amérique et en Europe à souligner l'instabilité de leurs revenus, et autant pour l'Amérique à noter la crise économique mondiale ou locale.

1.4. L'environnement éthique

Graphique 75 : Environnement éthique

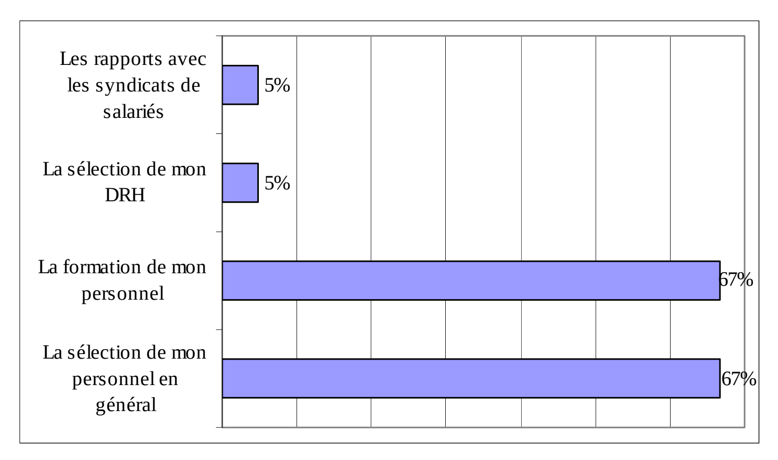


La corruption est soulignée par 9 sur 10 des répondants d'Afrique qui répondent à cette question, le copinage par 9 sur 10 de ceux d'Europe et 7 sur 10 de ceux d'Amérique.

« … D'un autre côté, je plains les opérateurs français qui tentent de s'installer seuls dans ce type de pays et je les félicite pleinement lorsqu'ils y parviennent en restant toutefois dans la légalité, ce qui est déjà plus rare, il faut l'avouer… »
Créateur homme – Afrique.

1.5. Les questions relatives au personnel

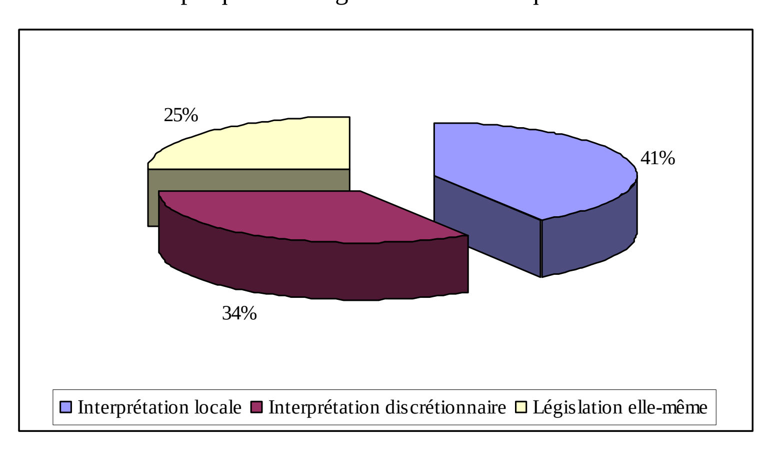
Graphique 76 : Selon le créateur, qu'est-ce-qui a été le plus difficile en matière de personnel ?



3 répondants sur 10 d'Afrique soulignent la question des rapports avec les syndicats de salariés, mais aucun dans les autres continents.

1.6. La législation économique locale

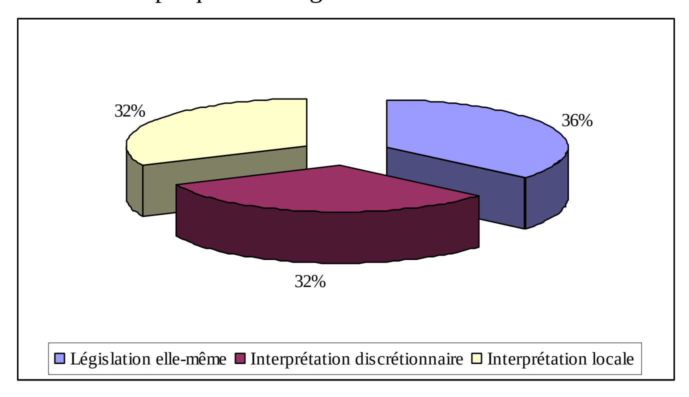
Graphique 77 : Législation économique locale



Les répondants d'Afrique et ceux « *hors capitale* » sont 9 sur 10 à mentionner l'interprétation locale de la législation comme préoccupation majeure. Ils sont 7 sur 10 d'Amérique à souligner également cette question de l'interprétation locale mais aussi discrétionnaire.

1.7. La législation locale du travail

Graphique 78 : Législation locale du travail



Les répondants d'Amérique sont 8 sur 10 à souligner des difficultés avec la législation elle-même tandis qu'ils sont 6 sur 10 en Asie à se soucier de son interprétation discrétionnaire et 10 sur 10 en Europe à évoquer la question de son interprétation locale. Les femmes en général sont 6 sur 10 à partager la préoccupation des hommes d'Amérique concernant les difficultés avec la législation elle-même.

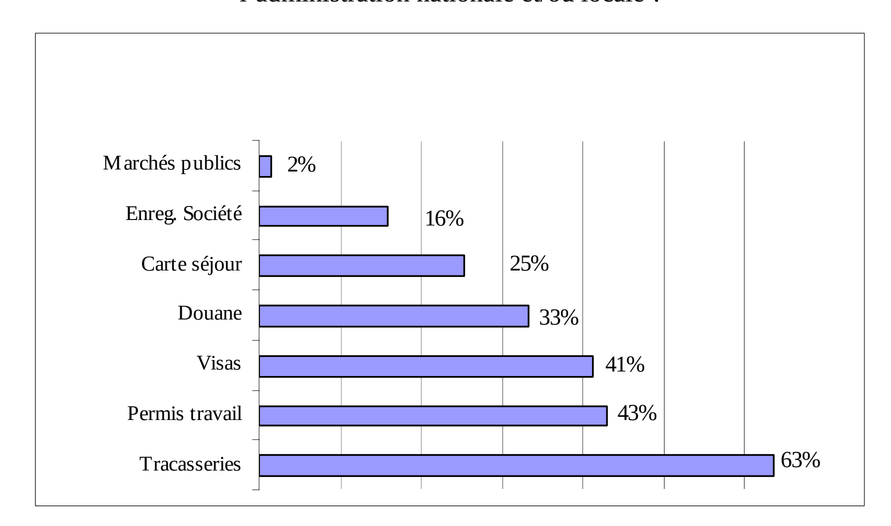
1.8. L'administration nationale et/ou locale

> *« … N'ayant pas de réel métier, j'ai fait différentes expériences professionnelles pendant près de sept ans, sans trop avoir trouvé ce que je cherchais. Puis, je me suis décidé à créer ma propre entreprise dans le secteur « S ». Toutes ces différentes expériences m'ont apporté une aisance à utiliser au mieux les circuits administratifs de ce pays, qui deviennent vite une réelle barrière si on ne les utilise pas correctement. »*
> Créateur homme – Asie.

> *« … En effet, mon parcours n'a finalement rien d'atypique si ce n'est qu'il rejoint certainement bon nombre de parcours d'enfants expatriés, ayant toujours vécu sur le continent noir africain, mis à part la période d'études supérieures passée en Europe. Nous sommes à la merci de ce que nous appelons sur place le « terrorisme d'Etat » : pas de budget, pas de plan fiscal clair et précis, « tout à la négociation »… Avec les abus que cela entraîne forcément dans un pays où l'Etat n'existe pratiquement plus et où les fonctionnaires sont impayés depuis des mois. Avec ces tracasseries incessantes, vous vous forgez un moral d'acier et des nerfs à toute épreuve. La seule chance pour moi est d'avoir pu bénéficier d'une structure déjà implantée depuis plus de trente ans, au travers de l'entreprise familiale, pour pouvoir assumer pleinement mes fonctions.… »*
> Créateur homme – Amérique

9 répondants sur 10 d'Afrique se plaignent de « tracasseries » en général contre 7,5 d'Europe et 6 d'Amérique et d'Asie. La question du permis de travail est surtout sensible en Asie (5 sur 10), ainsi que celle des visas (6 sur 10). La douane préoccupe un répondant sur 2 d'Afrique contre 3 sur 10 d'Amérique et d'Asie et 1 sur 4 d'Europe. La carte de séjour est aussi un problème pour 4 répondants sur 10 en Afrique. Les soucis d'enregistrement de sociétés sont ceux de 2 répondants sur 10 d'Asie, et de 3 femmes contre 1 homme sur 10.

Graphique 79 : Selon le créateur, qu'est-ce-qui a été le plus difficile avec l'administration nationale et/ou locale ?



D'une table-ronde sur les *« Investissements directs étrangers »* (IDE) tenue à Paris en janvier 2002, plusieurs réflexions pourraient retenir l'attention de nombre de pays de nos compatriotes.

Sur le thème des efforts que font les Pays en développement (PED) pour attirer des investisseurs étrangers, M. Charles Oman, du Centre de développement de l'OCDE, soulignait l'inutilité d'une surenchère pourtant très répandue en matière d'incitations fiscales et financières, alors même que celles-ci ne jouent qu'un rôle mineur par rapport aux six « fondamentaux » dégagés par une étude comparative de l'OCDE, à savoir : le marché, la croissance, *la stabilité politique et macro-économique*, les dispositions relatives au travail et la disponibilité des infrastructures physiques.

A partir de sa propre expérience au Maroc, M. Hassan Abouyoub ajoutait que, bien avant la fiscalité des IDE, c'est la logistique qui fait la différence. Pour M. Dominique Demarquette, consultant, le premier des « fondamentaux » était le « juridique » – entendu comme la stabilité des contrats -, le suivant étant la façon dont les contrôles fiscaux sont exercés.

M. Moussa Traore, ancien ministre, président de la commission économique de l'UEMOA, soutenu en cela par M. Flemming Larsen du Fonds monétaire international (FMI), allait au bout de l'analyse en recommandant aux pays désireux d'accueillir plus d'IDE d'abandonner leurs Codes des investissements nationaux au profit d'un Code régional unique ne s'appuyant pas sur des mesures fiscales.

Quant à M. Michel Rocard, ancien Premier ministre français, il opposait au discours qui légitime l'idée que c'est l'exportation qui mène au développement, l'idée que le développement est d'abord endogène et que, n'y aident réellement que les IDE qui s'insèrent dans un marché intérieur.

1.9. La concurrence

Quant la concurrence est une difficulté, c'est 7 fois sur 10 celle du secteur « informel ». Sur ce point, l'Afrique se distingue de nouveau avec 8 répondants sur 10 contre 7 pour l'Asie, 6 pour l'Europe et 3 pour l'Amérique. Elle est naturellement nettement plus sensible dans les capitales que hors capitale.

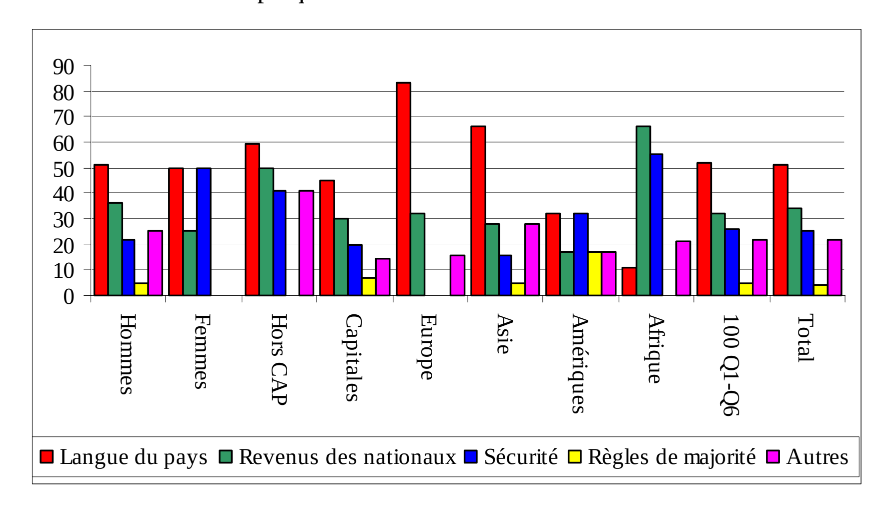
1.10. Les fournisseurs

Pour les difficultés rencontrées avec les fournisseurs, le non-respect des délais est quasiment à égalité avec celui de la qualité, les femmes soulignant cependant 7 fois sur 10 la question de la qualité contre 5 hommes sur 10.

1.11. Autres difficultés

Enfin, une dernière question – probablement moins significative dans la mesure où elle n'est renseignée que par 39 répondants effectuant chacun 1,4 choix -, regroupant d'autres thèmes cités sous la rubrique *« Autres »* des questionnaires préparatoires a été soumise. Les réponses sont les suivantes.

Graphique 80 : Autres difficultés rencontrées



2. Pour résoudre leurs soucis professionnels, ils n'ont pas réellement bénéficié d'appuis publics français

Ils ne sont en effet que 16 % à répondre avoir reçu de tels appuis, l'Amérique se distinguant avec un score encore plus bas à 3 %, ce taux montant cependant à 31 % pour l'Afrique !

Graphique 81 : Provenance des appuis publics reçus

120
100
80
60
40
20
0
Hommes
Femmes
Hors CAP
Capitales
Europe
Asie
Amériques
Afrique
100 Q1-Q6
Total
Ambassade de France
Mission économique
CCEF
Administration locale

Les créateurs français à l'étranger ne demandent cependant pas tous de tels appuis.

> *« … Je crois que les expatriés n'attendent rien de l'Etat, ne se prennent pas au sérieux, et cela conserve jeune et dynamique. Je suis toujours frappé de « l'attente de l'Etat » quand je suis en France, et les cris sur les morts de la canicule et la responsabilité de l'Etat me sidèrent. On ne veut pas faire l'analyse des échecs, mais seulement chercher la responsabilité de l'autre. »*
> Créateur homme – Afrique.

> *« … J'ai créé mon entreprise hors France et me suis expatrié… pour échapper au climat communiste anti-entrepreneurial qui sévit en Europe. Jamais je n'engagerai de Français : leur seul souci est de travailler le moins possible – 35 heures -, d'exiger des tonnes de bénéfices et de protections, et de pénaliser les entreprises et les initiatives créatrices. Français de France, vous n'avez aucune notion d'économie de marché. Continuez à vivre dans votre médiocrité jusqu'au moment où il n'y aura plus personne pour financer la sécurité sociale. Le système s'effondrera, et bon débarras. »*
> Créateur homme qui n'a répondu à aucun questionnaire – Amérique.

Néanmoins, ils portent souvent un avis - qui peut devenir critique, voire très critique - sur nos services publics à l'étranger…

> « … *Notre unité de production emploie une centaine de personnes et nous sommes le premier employeur français dans notre pays d'accueil… Je serai très intéressé de participer à votre enquête. Il me semble que, mis à part le manque de financements pour les expatriés, le soutien de l'administration française est pratiquement inexistant. Ajouté à cela la jalousie de la communauté française, et vous avez une idée de l'environnement.* »
> Créateur homme – Amérique du Sud.

> « … *Pour ce qui est du soutien des administrations françaises à l'étranger, ils sont bien gentils, et parfois chaleureux, mais cela s'arrête plutôt là !* » *Créateur homme – Amérique du Nord.*» … *Il est vrai aussi que l'ambassade ou le poste d'expansion économique ne m'ont jamais été d'une grande aide – aide totalement inexistante – car je n'appartiens pas à un grand nom français, et n'apporte aucune contribution directe à la France…* »
> Créateur homme - Asie.

> « … *Cet été, j'étais en France et j'ai essayé de développer des contacts ; j'ai trouvé porte close partout où je suis allée : ANVAR, BDPME, AFD, UE, CCIP, CDE… C'est vrai que nous nous sentons isolés : aucune aide à la création d'entreprise, aucune aide au développement (aide à la levée de fonds)… Toutes les structures approchées en France nous ont renvoyé vers la Chambre de Commerce de « Y » (qui ne fout rien), et, ou vers le poste d'expansion économique de l'ambassade de France, qui n'existe pas à « Y », mais se trouve à « Z », et qui ne fait rien non plus…* »
> Créatrice femme – Afrique

L'implication plus fréquente de nos ambassades et de nos missions économiques en Asie est à souligner. Par contre, l'absence totale d'appuis en provenance de nos Conseillers du Commerce Extérieur (CCE) est d'autant plus surprenante qu'un ancien CCE aujourd'hui retraité, à la réception du message de lancement et après l'avoir diffusé à ses collègues, nous répondait :

> « … *Votre étude me semble pertinente et correspond aux préoccupations permanentes des CCE. Vous êtes-vous rapproché de notre réseau ?* »
> Ancien CCE – à la retraite – Asie

Le sentiment général de nos répondants – et là, ils peuvent être très virulents - est que nos services publics français à l'étranger, ambassades, missions, CCE, se désintéressent des *« petites affaires »* pour se consacrer exclusivement aux grosses.

« … Lorsque je suis allé me présenter au Conseiller du commerce extérieur à « P », j'ai été froidement reconduit à la porte comme « trop petit investisseur privé »… « une merde », en quelque sorte… »
Créateur homme – Asie.

« … Je viens, depuis un an, de démarrer une société de sécurité, qui se positionne différemment des autres et qui est axée sur la facilitation de la vie des expatriés francophones dans un milieu relativement hostile. Je n'ai pas d'aides publiques, ni financières ni autres, et j'ai l'impression que les missions économiques françaises sont au service des très grosses entreprises qui peuvent financer le coût des études qu'elles réalisent, et que les autres petites entreprises sont invitées à se débrouiller… ».
Créateur homme – Afrique.

« … Nos missions économiques ont instruction de comptabiliser avec le plus grand zèle, mois après mois, leurs statistiques export, sans notion de la réelle valeur ajoutée ni de l'avenir à moyen terme des flux qu'ils disent gérer. Aucune statistique, par contre, ne leur est exigée sur les Français qui essaient de créer une affaire sur place. Bien sûr, aucune aide non plus… »
Créateur homme – Amérique.

Si, dans sa classification des attitudes nationales des Etats par rapport à leurs propres diasporas, Mme Joëlle Garriaud-Maylam classe la France parmi les Etats *« maternants »* et non *« laissez-faire »* comme le Nord de l'Europe ou *« mythifiants »* comme les nouvelles démocraties du Centre-Est, on ne peut pas dire qu'il en soit réellement ainsi de la France pour ses expatriés créateurs à leur compte.

Si l'importance de ce réseau de créateurs était reconnue, il serait très souhaitable de prendre les mesures suivantes :

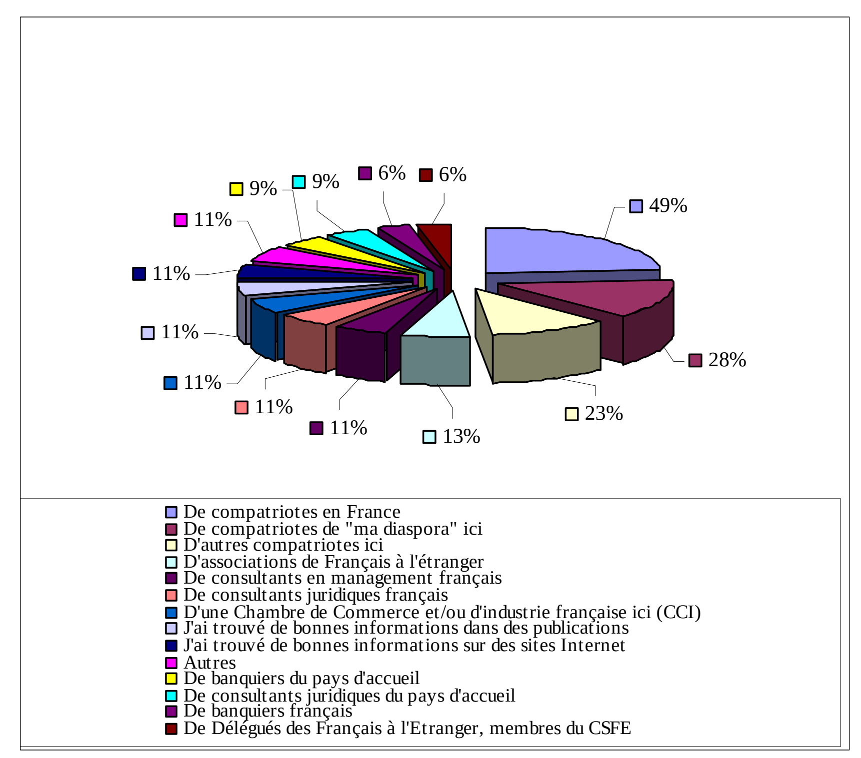
- mettre en place au sein de nos missions économiques à l'étranger, un dispositif léger d'appui aux Françaises et Français créateurs de leur ressort ; celui-ci pourrait être constitué d'un seul cadre, si possible lui-même ancien créateur, disposant d'un léger budget lui permettant de sous-traiter les appuis concernés à d'autres compatriotes de ce réseau de créateurs ;
- inviter notre réseau de Conseillers du Commerce Extérieur à porter une attention particulière aux nouveaux créateurs.

Lorsque ces appuis provenaient de services publics du pays d'accueil, il s'est agit dans les 3 cas recensés - 1 en Afrique, 1 en Amérique et 1 en Europe - d'un appui relatif aux questions fiscales, de la fourniture d'un terrain et de la fourniture de bâtiments équipés.

3. **Ils ont cependant bénéficié d'un peu plus d'appuis de privés français sur place**

Ils sont cette fois 38 % à affirmer avoir pu profiter d'appuis précieux provenant de privés français. Seules les femmes, avec un taux de 26 % contre 40 % pour les hommes s'écartent de plus de 20 % de la moyenne.

Graphique 82 : Provenances de ces appuis privés français



Dans 5 cas sur 10 ces appuis proviennent de « ***compatriotes en France*** », suivis dans 3 cas sur 10 par « ***des compatriotes de « ma diaspora » ici*** » puis dans 2 cas sur 10 par « ***d'autres compatriotes, ici*** ».

Ce tiercé de tête voit les réponses deux et trois alternées pour les répondants à la totalité des 6 questionnaires définitifs. 5 répondants sur 10 d'Afrique placent en outre, et à égalité en tête, les « ***Associations de Français à l'étranger*** ». Près de 2 sur 10 des répondants d'Asie indiquent « ***des consultants juridiques français*** », en troisième position. Ceux d'Europe – comme ceux qui résident « *hors capitale* » - placent les réponses 2 et 3 ex aequo. Les femmes qui s'expriment sur cette question ont des réponses originales : près de 7 sur 10 disent avoir « ***trouvé de bonnes informations sur Internet*** », et 3 sur 10 mettent à égalité les « *compatriotes en France* » et « *ici* », les « *Chambres de*

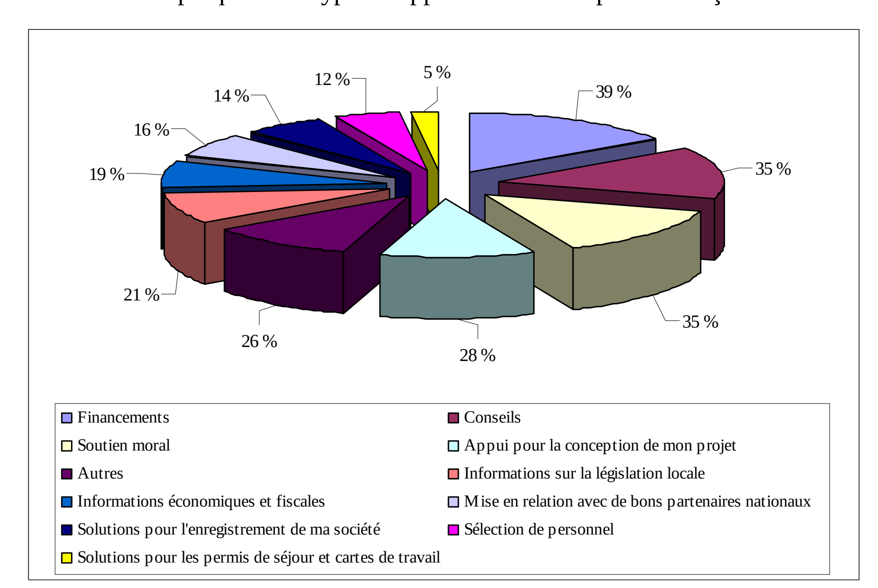
Commerce et d'Industrie françaises en France » et *« ici »*, et de *« **bonnes informations dans les publications**. »*

Pour ce qui est des chambres de commerce et des conseillers du commerce extérieur, ce n'est cependant pas, et de loin, l'avis de tous.

> *« … Le fait est que je suis membre de la Chambre de commerce française, et cela devrait être important si cet organisme n'était pas pourri de politique et purement tourné autour de cocktails et autres tournois de golf. Même remarque pour les conseillers du commerce extérieur, qui devraient théoriquement, avoir un rôle économique et non pas porter un titre honorifique allant automatiquement avec le poste de PDG de grosses boîtes françaises du coin. »*
> Créatrice femme – Asie.

Ils sont près de 4 sur 10 à préciser que ces appuis concernaient des questions de « ***financement*** ».

Graphique 83 : Types d'appuis obtenus de privés français



Parmi les 18 autres choix proposés, avec en moyenne 2,5 mentions retenues par répondant, ils sont 3,5 sur 10 à placer à égalité ensuite des « ***conseils*** » et des « ***soutiens moraux*** ». Les répondants à la totalité des questionnaires placent ces derniers à égalité avec le financement. Ceux d'Afrique sont 5 sur 10 à mettre à égalité les conseils et les soutiens moraux, devant quatre autres réponses choisies par 3 sur 10 d'entre eux, rarement retenues ailleurs : la *« mise en relation avec des bons partenaires nationaux... »*, des appuis pour *« la*

sélection du personnel », la mise à disposition « *d'informations économiques et fiscales* », et des « *solutions pour les permis de séjour et cartes de travail* ».

Les appuis au « *financement* » sont cités par 5 sur 10 des répondants en Amérique, tandis que 4 sur 10 signalent des « ***appuis pour la conception*** » de leur projet. Le « *financement* » est cité par 1 répondant sur 2 d'Asie, un peu plus de 3 sur 10 choisissant le « *soutien moral* » et un peu moins de 3 sur 10 les « *conseils* » ou la fourniture d'informations sur « *la législation locale* ». Pour l'Europe, ce sont les « *conseils* » qui sont cités plus de 4 fois sur 10, puis, un peu moins de 4 fois sur 10 et à égalité, les « *appuis pour la conception* » du projet, les « *financements* », et « *des solutions pour l'enregistrement de ma société* ». Pour les répondants des capitales, les « *conseils* », en troisième position, ne sont retenus que par 2,5 sur 10 des répondants contre 5 sur 10 « *hors capitale* ». Pour les femmes, elles sont 5 sur 10 à citer en tête le « *soutien moral* » et les « *informations sur la législation locale* », puis, pour 4 sur 10, les « *conseils* », les hommes étant respectivement pour ces trois réponses 3, 1 et 3 sur 10 .

> *« … L'aide, les conseils et les encouragements dont j'ai bénéficié de la part de la Chambre de commerce locale de « Y » ont été déterminants aussi (et généreux). Ils peuvent être donnés en exemple dans un rapport qui mentionnerait mon parcours… Un regret, pourquoi cet isolement – absence de conseils, d'informations, de soutien moral -, de la part de la CCIF ? »*
> Créateur homme – Europe.

> *« … De mon côté, le projet sur lequel je travaille avec la CCF de « S » avance bien. La Chambre avait signé en mai dernier un accord de coopération avec le gouvernement de « S », afin de mettre en place un incubateur pour assister les PME françaises innovantes dans le secteur de la haute technologie, à s'implanter à « S ». Nous avons mis en place une structure, le « French technology springboard », essentiellement de service, s'appuyant sur les nombreuses ressources existantes de « S » - centres de recherche, incubateurs, venture-capital, etc. -. L'information sur ces ressources existantes à « S » est donnée… sur un site dédié, et nous avons une équipe qui assiste individuellement et gratuitement les entreprises : nous regardons avec elles la meilleure façon de s'implanter, c'est-à-dire, souvent, de résoudre leurs questions de financement en leur trouvant des partenaires financiers ou industriels locaux, et nous les mettons en relation avec les bonnes personnes, aux meilleures conditions… »*
> Créatrice femme – Asie.

Quand une banque les a soutenus, elle n'était que rarement française.

> *« … Notre problème principal est le manque de financement, à la fois « actions et support bancaire », pour nous permettre de mettre sur pied la manufacture d'une invention offrant des avantages à la fois économiques,*

sociaux et environnementaux… [Pour résoudre ce problème], nous instaurerons un système de location (leasing). Une banque étrangère nous a déjà indiqué son intérêt à travailler avec nous pour pouvoir bénéficier de ce système… Une fois que nous serons établis sur le marché domestique, nous appliquerons notre stratégie à l'exportation, ce qui nous permet d'entrevoir la possibilité de fonder des centres de fabrication sous licence à l'étranger… »
Créateur homme – Europe.

Selon le directeur d'une grande banque française à l'étranger, le manque de soutien de notre réseau bancaire à l'étranger a plusieurs causes : la première venant à l'esprit est probablement que beaucoup de nos répondants *« ne sont pas identifiés comme dirigeant une entreprise « française » et qu'ils se débrouillent avec les moyens du bord »*. Mais la principale est certainement que, *« en tout état de cause, on ne recherche pas cette clientèle. Ce n'est pas notre métier et on ne les connaît pas »*.

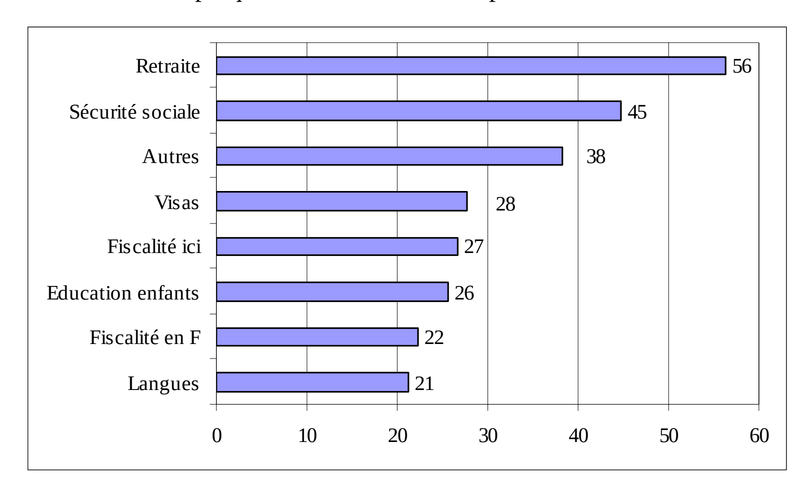
Il est vrai que cela n'est guère différent pour les PME-TPE en France comme le déclarait ainsi M. F. Hurel, délégué général de l'Association pour la création d'entreprises lors d'un entretien publié par la revue *« La volonté des PME »* parue en mars 2004 : *« Une des problématiques principales de la création est celle du financement… Elle est liée non seulement aux fonds disponibles, mais également, à la difficulté de les rendre accessibles à la population très hétérogène des porteurs de projets. »*

B - Leurs difficultés autres que professionnelles ont été ou sont encore souvent les plus fortes

Les réponses aux difficultés de nature autre que professionnelle sont d'une remarquable constance selon nos différents critères.

1. Il s'agit de difficultés dans trois domaines principaux

Graphique 84 : Difficultés non professionnelles



Ce sont 82 % des répondants à la totalité des questionnaires qui indiquent des difficultés non-professionnelles !

Invités à fournir au maximum trois réponses parmi 10 proposées, l'ensemble des répondants en donne 2,6 chacun. Sélectionnée par 6 répondants sur 10, la question des « ***retraites*** » est leur premier choix, celle de la *«* ***sécurité sociale*** » vient ensuite, choisie par 6 répondants sur 10, puis, avec 3 réponses sur 10 celle *«* ***des visas, ici, pour moi et mes collaborateurs*** » qui aurait dû trouver sa place dans les questions professionnelles [46].

La réponse *« autres »* regroupe les réponses qui ne sont retenues que par moins de 5 % des répondants : *« logement ici »*, *« sécurité des biens et des personnes »*, *« visas pour la France pour mes collaborateurs »*.

Les questions « ***fiscales, ici*** » arrivent ensuite.

Les écarts selon les différents critères de tri semblent avoir du sens. Ainsi, 6 répondants d'Afrique sur 10 mentionnent les *«* ***questions fiscales ici*** *»*, 4 sur 10 les *«* ***questions de sécurité des biens et des personnes ici*** » à égalité avec la *« sécurité sociale »*, et ils sont encore 3 sur 10 à évoquer la *« retraite »* tout comme les *«* ***questions fiscales en France*** » et encore 2 sur 10 à parler des *«* ***questions de visas pour la France pour mes collaborateurs*** ». Les répondants

[46] A titre comparatif, les expatriés et détachés travaillant à l'étranger ont, selon l'enquête CFE, Groupe Taitbout, mondissimo.com, l'Express et TV 5, réalisée par la SOFRES en 2003, répondu comme suit à la question *« Selon vous, pour chacune des composantes suivantes de votre protection sociale française, diriez-vous qu'il est indispensable, important mais pas indispensable, ou peu important, de la conserver ? » :* indispensable à 81 % pour la sécurité sociale, à 79 % pour l'assistance –rapatriement, à 74 % pour la prévoyance, à 69 % pour la retraite complémentaire et 61 % pour l'assurance-chômage.

en Amérique sont 7 sur 10 à mentionner la *« retraite »* et 5 sur 10 la *« sécurité sociale »*. Ceux d'Asie retiennent en tête le même ordre de réponses avec 5 sur 10 pour la *« retraite »* et 4 sur 10 pour la *« sécurité sociale »* à égalité avec la question des *« visas ici »*.

Assez curieusement – mais *« l'échantillon volontaire »* compte 8 répondants de Turquie (1), de Lettonie (3), de Pologne (3) et de Roumanie (1) - , 7 répondants sur 10 d'Europe signalant des difficultés non-professionnelles mentionnent également la *« retraite »* en tête, et 4 sur 10 la *« sécurité sociale »*, tandis qu'ils sont ensuite 3 sur 10 à regretter leur *« **insuffisante connaissance des langues d'ici** »*. Les répondants *« hors capitale »* sont 3 sur 10 – contre 1 sur 4 en moyenne et en cinquième position - à relever à la troisième place la question de *« **l'éducation de mes enfants** »*, les femmes étant 5 sur 10 contre 2 sur 10 pour les hommes à mentionner ce souci, immédiatement après la *« retraite »* (6 sur 10 pour les femmes comme pour les hommes) et juste avant la *« sécurité sociale »* (4 sur 10 contre 5 sur 10 pour les hommes).

Surpris dès les premiers tests des questionnaires par l'ampleur des réponses relatives à la retraite, à la sécurité sociale et à l'éducation des enfants, quelques questions supplémentaires sur ces sujets ont fait l'objet des questionnaires définitifs. C'est ainsi qu'il a été demandé si les intéressés étaient ou non satisfaits de la manière dont ils avaient réglé les questions de retraite et de sécurité sociale, s'ils souhaitaient savoir comment les autres compatriotes créateurs avaient traité ces questions, et comment ils avaient fait eux-mêmes. La question des bourses scolaires est ensuite reprise, puis celles du logement en France et de la protection des biens et des personnes.

> *« … Les difficultés sont les suivantes : en tant que chefs d'entreprise, nous n'avons pas de sécurité sociale au « M » et encore moins en France. Les cotisations restent trop élevées et peut-être sommes-nous mal informés. L'accès à l'information concernant nos droits est parfois trop sommaire. Je pense notamment à l'information disponible sur Internet. Si nous n'avons pas de sécurité sociale, nous n'avons pas non plus de retraite en France, ni de droits au chômage. En bref, même problème pour un pays comme « M » où les revenus sont bas ; il nous est bien souvent difficile de cotiser en France… Concernant les coopérants du service national et les différents droits auxquels nous pouvons avoir accès, j'en ignore totalement les formalités…»*
> Créatrice femme – Amérique.

1.1. La protection sociale

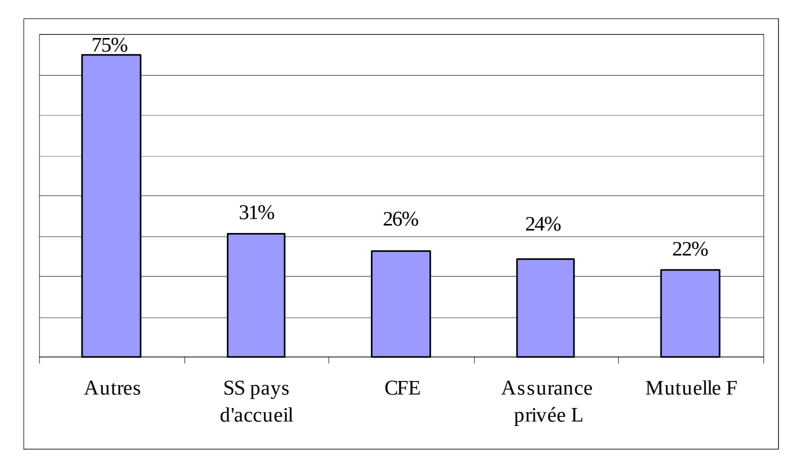
Ils ne sont que 40 % à penser avoir *« bien réglé la question »*, avec toutefois une pointe à 7 sur 10 pour l'Afrique. En dépit d'un taux de satisfaction global de 60 %, ils sont cependant 74 % à souhaiter savoir comment les autres font ! Dans les deux cas, aucun autre critère ne conduit à souligner des écarts supérieurs à 20 %.

13 % des répondants disent[47] n'avoir « ***aucune protection sociale*** [48] **» ;** ce taux monte à plus de 2 sur 10 pour l'Afrique, et près de 2 sur 10 pour les femmes contre 1 sur 10 pour les hommes. Il est encore de 1 sur 20 pour l'Europe.

31 % ont « ***adhéré à la sécurité sociale locale***[49] »; ils sont naturellement 7 sur 10 à l'avoir fait en Europe, mais seulement 2 sur 10 en Asie et 1,5 sur 10 en Afrique.

26 % ont « ***adhéré à la CFE***[50] », c'est le cas de 4 répondants sur 10 en Afrique, et de 0,5 sur 10 en Europe.

Graphique 85 : Comment le créateur a-t-il fait en matière de protection sociale ?



24 % ont **souscrit *« une assurance privée locale »*** ; 5 sur 10 l'ont fait en Amérique, ainsi que 4 sur 10 *« hors capitale »*, et à peine 1 sur 10 en Asie. Les femmes sont 4 sur 10 à avoir retenu cette solution, contre 2 hommes sur 10

22 % ont **adhéré à *« une mutuelle française »***, c'est le cas de 3 sur 10 en Afrique, et de 1,5 sur 10 en Amérique et en Europe.

17 % ont **souscrit *« une assurance privée internationale »***, dont 3 sur 10 en Asie, 2 sur 10 dans les capitales, mais seulement 1 sur 10 en Europe et moins de 1 sur 10 en Amérique et en Afrique. C'est le cas de 2 hommes - contre 1 femme - sur 10 répondants.

13 % ont **adhéré à *« une mutuelle locale »*** ; ils sont plus de 2 sur 10 à l'avoir fait en Afrique, 2 sur 10 en Europe *et « hors capitale »*, contre 1,5 sur 10 en Amérique et seulement 1 sur 20 en Asie.

---

[47] Les nombres de réponses possibles n'étaient pas limités.
[48] Les choix représentants moins de 20 % des réponses sont regroupés ci-après sous « Autres ».
[49] Ce qui est souvent obligatoire sauf accords bilatéraux.
[50] Il s'agit d'un régime particulier de la Sécurité sociale, géré par la Caisse des Français à l'Etranger, dite souvent « la caisse de Rubelles ».

10 % de nos compatriotes **ne sont *« couverts que pour les gros risques*[51] *»***. Ils sont ainsi plus de 2 sur 10 à avoir retenu cette solution en Afrique et 1,5 en Asie, contre 0 en Amérique et 0,5 sur 10 en Europe.

Ils ne sont que 6 % à avoir **souscrit *« une assurance privée française »***, avec une pointe à 1 sur 10 pour les répondants d'Amérique, mais 0 pour l'Afrique.

Il est enfin très curieux que seulement 16 % de nos correspondants aient souscrit *« une assurance rapatriement »* ! Aucun répondant d'Amérique ne dit l'avoir fait, et à peine 0,5 sur *10 « hors capitale »*, 1 sur 10 en Europe, 2 sur 10 en Afrique et 3 sur 10 en Asie. Si cela a du sens dans certains pays bien équipés d'Amérique ou d'Asie, cela surprend pour beaucoup d'autres.

À ce titre, il semble souhaitable d'inviter :

- tous nos compatriotes qui le peuvent et qui vivent dans des pays où l'équipement hospitalier est encore en construction à souscrire une assurance familiale rapatriement ;
- ceux de nos compatriotes qui ne disposent pas de protection sociale satisfaisante à examiner ne serait-ce que provisoirement - quand ils lancent leur affaire et font face à des charges élevées -, la solution d'une protection ne couvrant que les gros risques ;
- la CFE à faire connaître encore mieux – et notamment en Amérique, en Asie et en Europe, les services qu'elle peut rendre dans ce domaine.

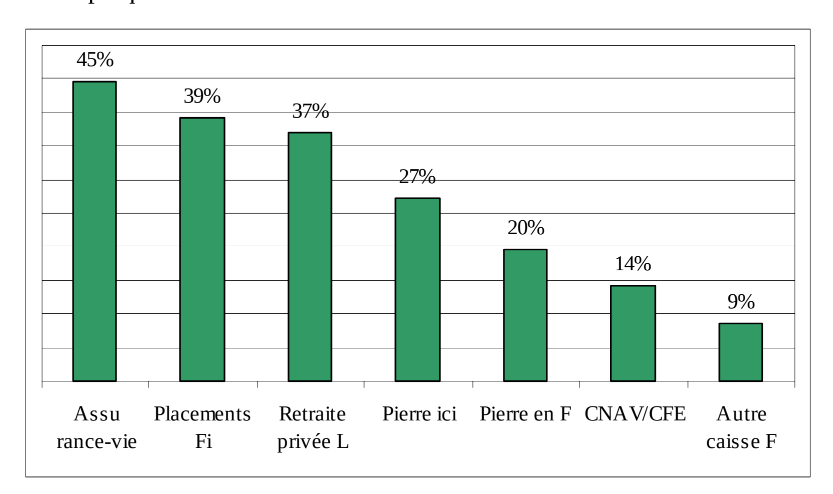
1.2. La retraite

Avec un taux de 25 %, ils sont encore moins nombreux à penser *« avoir bien réglé cette question »*, avec même un modeste 8 % pour l'Afrique. On ne s'étonnera donc pas de constater qu'**ils sont 83 % à *« souhaiter savoir comment les autres font ! »*.** A l'exception de l'Afrique pour la première question, tout comme pour la sécurité sociale, aucun autre critère ne conduit à souligner des écarts supérieurs à 20 %.

---

[51] Cette formule, assez rare, mériterait souvent d'être plus explorée localement.

Graphique 86 : Comment le créateur a-t-il fait en matière de retraite ?



Sur 10 répondants, 4,5 disent avoir pris « ***une assurance-vie*** ». Ce ne sont toutefois que 3 femmes sur 10 qui sont dans le même cas contre 5 hommes sur 10.

Près de 4 sur 10 disent « ***placer leur épargne sur le marché financier*** ». Avec un peu moins de 3 sur 10, l'Afrique s'écarte du lot.

Pas loin de 4 sur 10 également, disent se « ***constituer une retraite privée locale*** ». L'Amérique et l'Europe, avec plus de 5 sur 10 et *les « hors capitale »* avec un peu moins, sortent de la moyenne, tout comme, en sens inverse, l'Afrique avec 3 sur 10 et l'Asie avec 2 sur 10.

Ils sont un peu plus de 2,5 sur 10 à « ***investir leur épargne, dans la pierre, localement*** ». Cette option est celle de 4 répondants sur 10 en Europe, de 3 sur 10 en Amérique, mais seulement de 1,5 sur 10 en Asie. Les femmes sont 2 sur 10 et les hommes 3 sur 10 à faire de tels placements.

Près de 2 sur 10 ont choisi « ***l'investissement de leur épargne, dans la pierre, en France*** ». Avec près de 3 répondants sur 10, l'Afrique est leader de ce type de placement. Les femmes sont également 3 sur 10 à le choisir. Nos répondants d'Amérique préfèrent quant à eux le faire en Amérique (3 sur 10), plutôt qu'en France (1 sur 10).

Enfin, 14 % ont « ***adhéré à la CNAV*** [52] », et 9 % ***« à une Caisse de retraite française autre que la CFE/CNAV »***. Les continents s'opposent ici largement. Nos répondants d'Afrique sont 7 sur 10 à la CNAV et 0 sur 10 ailleurs, ceux d'Amérique sont moins souvent à la CNAV (0,5 sur 10) mais plus souvent ailleurs (plus de 1,5 sur 10), ceux d'Europe sont rarement à la première (2,5 sur 10) et jamais ailleurs.

[52] Caisse nationale d'assurance vieillesse, via la CFE qui assure l'encaissement auprès des Français établis hors de France.

A ce titre, il semble souhaitable d'inviter :

- tous nos compatriotes qui ne disposent pas d'un accès aux systèmes français, dès qu'ils le peuvent, à souscrire au minimum une assurance-vie de manière à protéger le conjoint et la famille, le cas échéant ;
- la Cnav/Cfe à faire connaître encore mieux – et notamment en Amérique, en Asie, en Europe et auprès des femmes, les services qu'elle peut rendre dans ce domaine.

1.3. Les bourses scolaires

Il a déjà été vu que 89 % de nos parents répondants n'ont pas bénéficié de bourses scolaires pour leurs enfants. Ils sont pourtant 2,5 sur 10 à signaler *« **la question de l'éducation de mes enfants** »* comme un souci non-professionnel majeur. D'autres travaux[53] confirment de manière convergente que – sauf difficulté locale très spécifique -, ce n'est pas la qualité de l'enseignement français à l'étranger qui est mise en cause, mais bien son coût.

Si le préambule de notre Constitution retient bien l'idée que l'éducation de tous ses enfants est un des tout premiers devoirs de notre République – sans en limiter explicitement la portée aux seuls territoires français -, les réponses du gouvernement aux nombreux vœux présentés dans ce domaine par le Conseil supérieur des Français de l'étranger, qui visent avec constance et régularité à obtenir plus de solidarité nationale, en particulier envers les familles qui ne sont pas totalement démunies mais dont les revenus sont faibles, ou moyennement bas, commencent systématiquement par des circonvolutions du type *« la France dispose, et de loin, du meilleur et du plus étendu des réseaux d'écoles à l'étranger »* ! Cela est vrai. Mais, **force est de constater que ce sont les parents établis hors de France qui en financent aujourd'hui la plus grande part**.

Dans ces conditions, démarrer une affaire tout en devant supporter les frais d'écolage de un ou plusieurs enfants est une contrainte majeure pour un compatriote à l'étranger. Ce handicap étant peu connu des Français ou des étrangers en France, le tableau ci-dessous résume ces coûts pour une des capitales de chacun des continents où vivent nos répondants. Ils sont exprimés en euros annuels par enfant, hors tous autres frais (inscription, matériel à fournir, activités péri-scolaires, voyage et hébergement pour passer le baccalauréat parfois dans un pays voisin, etc.).

---

[53] Comme le rapport et l'avis de Bernard Cariot, déjà cités, que le Conseil économique et social a adoptés le 29 octobre 2003.

Niveaux	Afrique Dakar Lycée Mermoz	Amérique New-York Lycée français	Asie Bangkok Ecole française	Europe Varsovie Lycée Gosciny
Ecole primaire	1 367 €	12 350 €	3 365 €	2 540 €
1° cycle secondaire	1 557 €	13 800 €	4 110 €	3 800 €
2° cycle secondaire	1 557 €	15 750 €	4 500 €	3 875 €

Ceci, sans compter sur une évolution que quelques répondants observent quant à la qualité de ces écoles.

« … Le système français était fort bon jusqu'à il y a quelque temps, et j'aurais tendance à le privilégier, mais : sa qualité est en train de descendre très fort, les grèves des éducateurs sont un scandale inacceptable, les écoles françaises à l'étranger sont souvent des ghettos franco-français. »
Créatrice femme – Asie.

Sur ce sujet, les recommandations suivantes mériteraient une grande attention :

- intéresser enfin l'Education nationale, non seulement à se préoccuper de la pédagogie pratiquée dans les écoles françaises à l'étranger – ce qui est déjà fait -, mais également à contribuer à leur financement ;
- le faire en y appliquant les normes françaises tant en matière de bourses qu'en ce qui concerne la prise en charge totale du personnel par l'Etat ou les collectivités territoriales ;
- développer un budget spécifique du ministère de la Francophonie à l'effet de mettre en place des bourses au profit des francophones non français les plus méritants (bourses mises au concours), et rechercher le soutien non seulement de l'Union européenne mais aussi des pays francophones non-européens (Suisse, et Canada en particulier) pour une participation budgétaire aux frais d'écolage de leurs propres ressortissants dans nos écoles, à hauteur de ce que ces pays dépensent eux-même sur leurs territoires.

1.4. Le logement en France

Si cette question est développée ici, c'est que, pour 7 répondants sur 10, le logement ou la résidence en France est leur *« seule garantie en cas de retour en France.* » Ils ne sont que 38 % - ce pourcentage grimpant cependant à 54 % pour l'Afrique -, à jouir d'un tel bien en France. Parmi ces propriétaires, ils sont 5 sur 10 à penser que « ***sa taxation est trop forte*** » et près de 6 sur 10 à souhaiter que, « ***louée ou non, il conviendrait de la considérer comme une résidence principale*** »[54] .

1.5. La protection des biens et des personnes

« L'échantillon volontaire » sur lequel ces travaux s'appuient ne fait pas la place qui leur revient dans les conversations à la question de la sécurité des biens et des personnes. Néanmoins, il faut noter que 23 % de nos répondants ont déjà, dans leur carrière, *« fait l'objet de spoliations »* de leurs biens personnels ou professionnels. C'est hélas le cas d'un pourcentage encore plus grand de nombreux compatriotes qui avaient leurs affaires dans des pays qui ont connu ou connaissent des troubles civils ou militaires. Pour certains, comme cette courageuse libraire à Brazzaville qui a perdu deux fois son stock entier de livres et fournitures scolaires, les spoliations ont été renouvelées.

Graphique 87 : De quels types de spoliation le créateur a-t-il été victime ?

58%
35%
31%
12%
8%
Extorsions
V/D troubles civils
Autres
Détournement prop.
V/D troubles naturels

6 fois sur 10 – *« 9 fois sur 10 « hors capitale »* et 7,5 fois sur 10 pour les femmes contre 2,5 pour les hommes, il s'agissait *« d'**extorsion de fonds ou de biens personnels ou professionnels*** ».

[54] Un tel vœu a été maintes fois exprimé, sans succès, par le Conseil supérieur des Français de l'étranger.

3 fois sur 10, il s'agissait de *« **vols ou destructions en raison de troubles civils** »*, avec une pointe à 8 fois sur 10 en Afrique, mais 2,5 fois sur 10 en Europe et 0 fois en Amérique.

1 fois sur 10, c'est un « ***détournement de propriété*** » qui a été vécu – dont 1 en Amérique du Nord et 1 en Amérique du Sud, mais très curieusement 0 en Afrique[55]. Contrairement aux hommes, les femmes ne semblent pas avoir été touchées par ce type de difficulté.

Près de 1 fois sur 10, des destructions ont été consécutives à *« **des troubles naturels (sismiques par ex.)** »*, principalement en Amérique (près de 2 fois sur 10 contre 0 pour l'Afrique, l'Europe et « hors capitale »).

Par ailleurs, 3 répondants sur 10 qui signalent de tels incidents – 5 sur 10 pour l'Europe, mais 2 sur 10 pour l'Afrique -, cochent la réponse *« Autres »* sans toutefois joindre de commentaire pour en faciliter la compréhension.

Ils n'étaient que 1 sur 10 à être assurés contre de tels événements – 2 sur 10 en Europe et près de 2 sur 10 en Amérique mais aucun en Afrique.

Enfin, 0,5 de nos répondants sur 10 a déjà fait l'objet d'un *« rapatriement »*, près de 2 sur 10 en Afrique, mais 0 en Amérique ou en Europe. Aucun d'entre eux n'a fait l'objet de la moindre indemnisation à l'issue de ces rapatriements contraints.

Pour autant que l'on estime avec le rapporteur que la présence de compatriotes créateurs à l'étranger constitue un réel atout pour la France, ce constat conduit à formuler les recommandations ci-dessous :

- tout d'abord, cesser de considérer que la question de la protection des biens et des personnes – en dehors des agents de l'Etat et de l'Etat lui-même qui font pour cela l'objet de traitements particuliers -, n'est qu'une affaire individuelle ; à ne considérer que cette approche, les primes d'assurance à régler par les intéressés, naturellement calculées sur la base des seuls souscripteurs de tels risques, sont totalement inabordables ;
- ensuite, concevoir un système mixte public/privé pour mettre sur le marché de nouveaux produits en la matière. Dans un tel système, plusieurs produits seraient à créer et tout d'abord une nouvelle garantie d'intérêt général public – avec indemnisation « administrative » forfaitaire financée pour l'essentiel par l'impôt, y compris, éventuellement, par un fonds d'affectation spéciale alimenté par une partie du produit des frais de chancellerie. Ce système assurerait la prise en charge de la totalité des dépenses liées aux rapatriements contraints[56]. Ensuite, affecter de la même manière à un

---

[55] Le rapporteur a connu de tels cas lors de ses séjours en Afrique.

[56] Actuellement assurés par le budget de l'Etat, dont les plus hauts dirigeants se posent de plus en plus souvent, pour des raisons budgétaires principalement, la question de savoir quand déclencher la phase ultime des plans dits de sécurité.

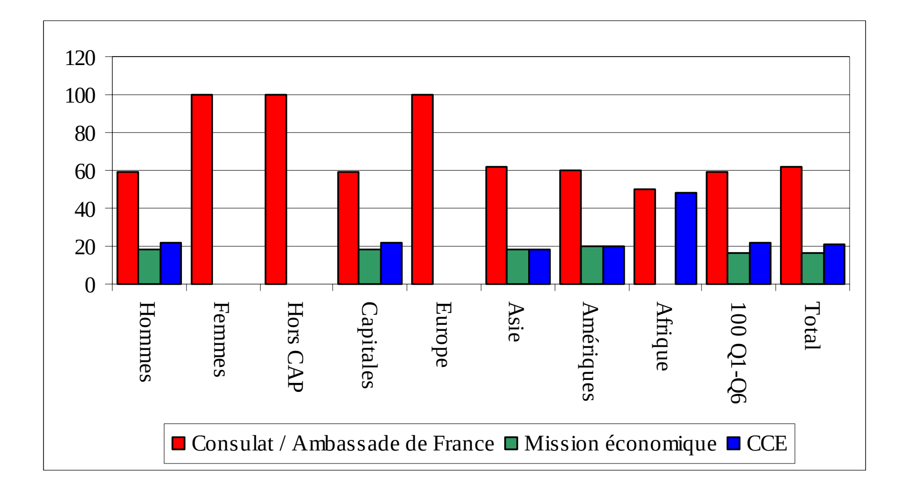
fonds d'indemnisation pour la *« protection des biens et des personnes » en cas de troubles « naturels » ou « consécutifs à des troubles politiques, civils et militaires »*, une fraction de tel ou tel impôt français, une autre fraction des frais de chancellerie, et enfin des cotisations obligatoires et volontaires pour ce type de risques, payables par les employeurs et les salariés, en France et hors de France, à hauteur du risque qu'ils entendent couvrir (un taux faible pour des indemnisations administratives de base, et des taux plus élevés pour des couvertures plus élevées). Un tel produit concernerait non seulement les risques à l'étranger mais aussi tous ceux qui frappent régulièrement les individus et les entreprises dans tel ou tel canton ou département, avec mise en œuvre de plans ORSEC.

2. Là encore, pour résoudre ces difficultés non-professionnelles, ils n'ont généralement pas bénéficié d'appuis publics français

90 % des répondants disent ne pas avoir reçu le moindre appui pour les aider à résoudre leurs difficultés non-professionnelles, ceux d'Amérique et « *hors capitale* » étant un peu moins de 9 sur 10 à l'affirmer, et ceux d'Europe, un peu plus.

La provenance de ces appuis publics a été la suivante.

Graphique 88 : Provenance des appuis publics



L'implication plus fréquente de nos ambassades et consulats en Asie est à souligner, ainsi que celle de nos Conseillers du commerce extérieur (CCE) en Afrique.

De nouveau, si l'importance de ce réseau de créateurs était reconnue, il serait très souhaitable :

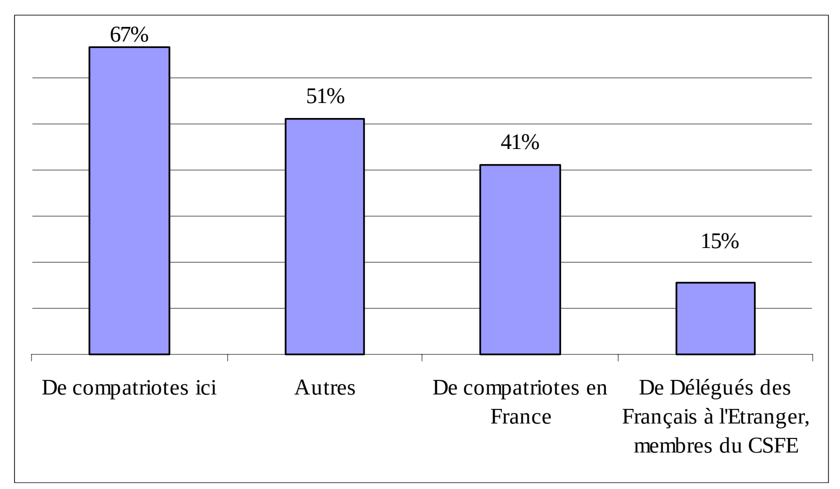
- que le dispositif léger d'appui aux Françaises et Français créateurs de leur ressort déjà suggéré pour nos missions économiques ne se limite pas au seul champ professionnel ;
- que l'ensemble des sites et livrets publiés à l'attention des Françaises et des Français établis hors de France par nos services publics, consacrent quelques rubriques à fournir les meilleurs conseils qui soient dans les différents domaines évoqués ci-dessus.

3. Ils ont ici aussi bénéficié d'un peu plus d'appuis de privés français sur place

Ils sont cette fois en effet 39 % à affirmer avoir pu profiter d'appuis précieux provenant de privés français. Seuls les répondants d'Afrique affichent un taux supérieur : ils sont 1 sur 2 à évoquer des appuis privés reçus.

Ces appuis provenaient des sources suivantes.

Graphique 89 : Provenances des appuis privés français

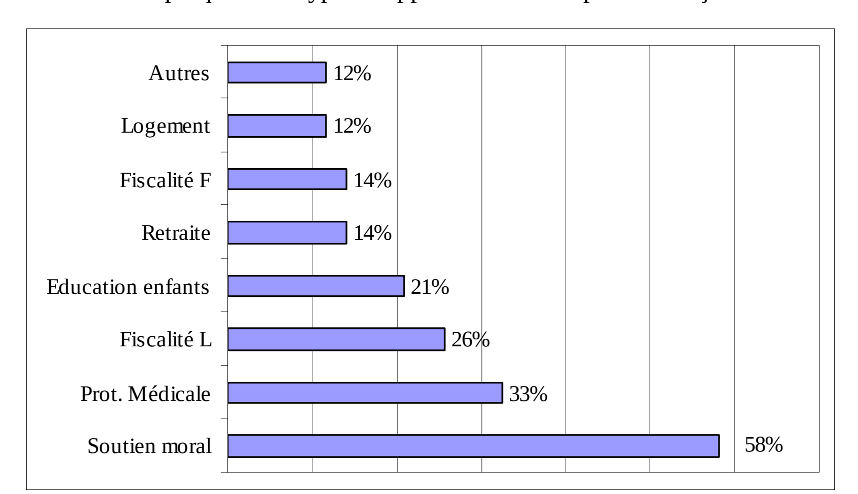


Dans 7 cas sur 10 ces appuis proviennent de « ***compatriotes ici*** », suivis dans 4 cas sur 10 par « ***des compatriotes en France*** » puis dans 1,5 cas sur 10 par « ***des délégués des Français à l'étranger, membres du Conseil supérieur des Français de l'étranger*** ». La rubrique « *Autres* » regroupe les réponses égales ou inférieures à 10 % des citations : « *consultants juridiques du pays d'accueil* », « *Chambre de Commerce et d'Industrie française* » sur place et « *associations de Français à l'étranger* » 1 fois sur 10, « *consultants juridiques français* » une 0,7 fois sur 10, « *consultants en management français et banquiers français* » 0,5 fois sur 10, « *sites Internet* » moins de 0,5 fois sur 10.

Ce tiercé de tête varie cependant selon nos autres critères de tri. 4 sur 10 des répondants d'Afrique placent à égalité au second rang les « ***Associations de Français à l'étranger*** ». Près de 4 sur 10 des répondants d'Europe indiquent « ***des consultants juridiques du pays d'accueil*** » en troisième position. Les femmes sont près de 7 sur 10 à placer les *« compatriotes en France »* en tête, contre 4 sur 10 pour les hommes, suivis des *« compatriotes ici »* qui réunissent 5 citations sur 10 (7 pour les hommes), puis, à égalité et 3 fois sur 10, des ***« consultants juridiques du pays d'accueil »***, et « ***d'une chambre de commerce et d'industrie française ici*** » contre moins de 1 sur 10 pour les hommes..

Ils sont près de 6 sur 10 à préciser que ces appuis consistaient principalement en un « ***soutien moral*** ».

Graphique 90 : Types d'appuis obtenus de privés français



Parmi les 9 autres choix proposés, avec en moyenne 1,9 mentions retenues par répondant, ils sont 3 sur 10 à placer des « ***solutions satisfaisantes pour la protection médicale*** », puis 2,5 sur 10 la « ***résolution de questions fiscales locales*** » et 2 sur 10, *des* « ***solutions satisfaisantes pour l'éducation des enfants*** ».

La rubrique *« Autres »* concerne dans moins de 1 cas sur 10 des solutions pour la question des *« visas pour la France moi et mes collaborateurs »*, et dans 0,5 cas sur 10, des *« solutions satisfaisantes pour la sécurité »*.

Les écarts sont sensibles selon nos autres critères de tri. L'Amérique place en tête la *« protection médicale »* (5 sur 10) et *« l'éducation des enfants »* à égalité avec les *« questions fiscales »* locales (4 sur 10). Si, pour l'Asie, le *« soutien moral »* reste très largement en tête (7 sur 10), les *« questions fiscales françaises »* arrivent en deuxième position (3 sur 10) et des ***« solutions satisfaisantes pour le logement »*** en troisième (2 sur 10). L'Europe place à égalité les « placés » de notre tiercé (6 sur 10). Les répondants *« hors capitale »* ont un éventail plus étendu avec, dans l'ordre, le *« soutien moral »* (6 sur 10), la *« protection médicale »* (5 sur 10), puis au même niveau, *« l'éducation des enfants », « la retraite » et la « fiscalité locale »* (3 sur 10). Les femmes sont 2,5 sur 10 à placer au troisième rang *« l'éducation des enfants »*. Les hommes la placent au quatrième rang avec 2 choix sur 10.

CHAPITRE VII

LES SOUHAITS QU'ILS FORMULENT

Cet avant-dernier chapitre retrace les souhaits, vœux et recommandations que formulent nos Françaises et Français ayant créé leur entreprise à l'étranger.

A - Les répondants français à l'étranger apprécieraient que le regard porté sur eux soit celui qu'ils portent sur eux-mêmes

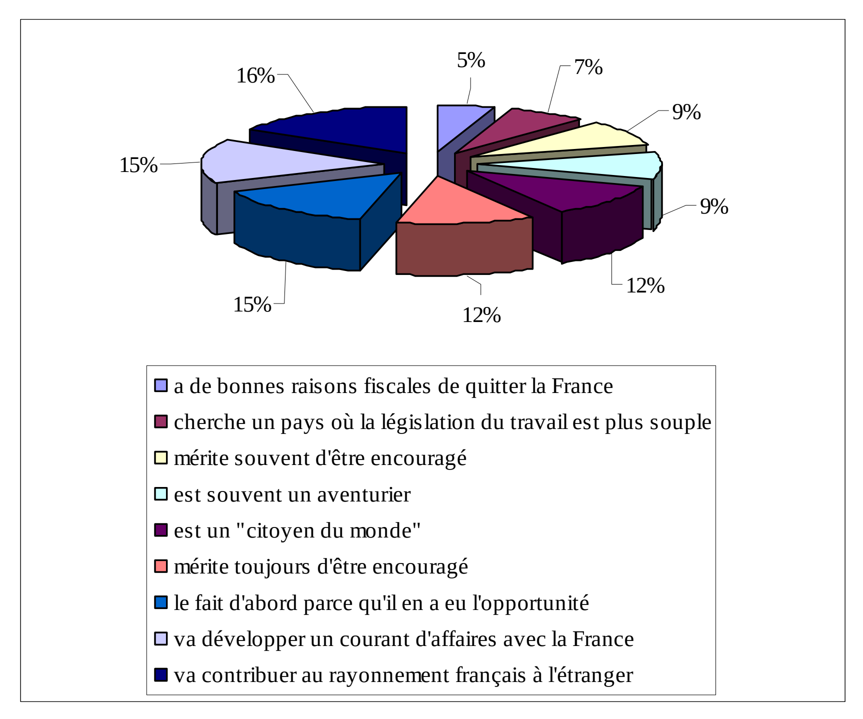
L'étude de Mme Joëlle Garriaud-Maylam sur les Européens vivant à l'étranger et leurs liens avec leur pays d'origine, décrit parfaitement la façon dont ils ne souhaitent pas être perçus : » *La perception de l'expatriation par le public varie également beaucoup d'un pays à l'autre mais reste assez souvent négative, notamment à l'Ouest : les expatriés sont parfois considérés avec condescendance – ceux qui n'ont pu réussir dans leur pays d'origine -, avec une certaine jalousie – ces privilégiés menant une vie dorée -, avec mépris – ils cherchent à payer moins d'impôts -, ou encore avec méfiance – s'ils sont partis, c'est qu'ils avaient quelque chose à cacher.* »

Loin de partager ces visions particulièrement négatives, les répondants se présentent très différemment.

1. Ils placent la France au premier rang de leurs préoccupations

Invités à sélectionner une ou plusieurs propositions au nombre de neuf, ils formulent les choix ci-après.

Graphique 91 : Regards portés par les Français créateurs à l'étranger sur eux-mêmes



Les formulations positives et le souci d'apporter quelque chose à la France l'emportent très largement sur les propos négatifs, même si ceux-ci n'en font pas moins l'objet de 21 % des citations.

Pour nos 112 répondants à cette question délicate, *« Un Français qui crée son entreprise à l'étranger »* « ***va contribuer au rayonnement français à l'étranger*** » et « ***développer un courant d'affaires avec la France*** » dans 70 % des cas, et il « ***le fait parce qu'il en a eu d'abord l'opportunité*** ». Pour 50 %, il s'agit aussi d'un « ***citoyen du monde*** », qui « ***mérite d'être encouragé*** ».

> *« … Mon entreprise… fabrique des produits fins français. C'est la seule entreprise au niveau national qui fabrique de vrais pâtés comme le forestier, la mousse de canard et des saucissons de montagne, entre autres. »*
> Créateur homme – Amérique du Sud.

« … Si l'on faisait un cadastre au niveau mondial des groupes français qui ont été implantés grâce à l'action d'entrepreneurs français à l'étranger, on serait très étonnés de constater la formidable force de conquête et d'implantation qu'ils représentent, sans parler des innombrables sociétés françaises qui sont représentées par des compatriotes entrepreneurs à l'étranger… Le statut d'entrepreneur français à l'étranger doit être reconnu et valorisé par les plus hautes autorités de l'Etat. »
Créateur homme – Amérique du Sud.

« … Mes recommandations seraient de ne pas tomber dans la même impasse que pour les autres études tendant à prouver que la création d'une affaire en France est une véritable gageure, ce qui expliquerait pourquoi les créateurs vont le faire à l'étranger. Mais au contraire, d'évaluer – ce qui n'a jamais été fait jusqu'à maintenant -, l'impact positif sur l'économie française des affaires créées par nos compatriotes à travers les échanges commerciaux – opportunités pour nos fromages et nos vins -, le rayonnement culturel, la création de biens avec les pays d'accueil… Cela n'a jamais été fait car les résultats prouveraient que nos deux millions d'expatriés rapportent plus d'argent que nos vingt-millions de fonctionnaires ! ».
Créateur homme – Amérique du Nord.

Ils sont cependant 40 % à affirmer qu'il « ***est souvent un aventurier*** », et qu'il ne mérite que « ***souvent »*** mais pas ***« toujours »*** d'être encouragé.

« … Aider les Français à s'établir à l'étranger, c'est accepter les fumistes, les indélicats et les abus. Entreprendre est et doit rester une prise de risques personnels sur fonds propres. C'est le fondement de la responsabilisation de l'entrepreneur privé. C'est aussi sa liberté… Autant l'entrepreneur doit assumer seul les risques financiers, autant il doit être aidé plus que le « maximum » en ce qui concerne sa personne et les personnes de sa famille… Aide et considération seraient nécessaires de la part de nos pouvoirs publics… »
Créateur homme – Asie.

Sauf pour l'Amérique, le tiercé de tête est toujours le même, avec au moins 6 citations sur 10 répondants. L'Afrique porte ce taux à 7 sur 10 pour ces trois rubriques. Le troisième choix pour l'Amérique concerne pour 6 répondants sur 10 le fait que le créateur *« mérite toujours d'être encouragé »*. Le tiercé est dans le désordre pour l'Europe et pour les *« hors capitale »* qui placent en tête le fait que, si créateur à l'étranger il y a, c'est d'abord *« qu'il en a eu l'opportunité »* (respectivement 8 et 7 citations sur 10 répondants), les femmes situant cette réponse au deuxième rang (7 sur 10 contre 6 sur 10 pour les hommes).

Les plus forts taux de jugements *« négatifs »* concernent : l'Amérique avec l'Asie (5 sur 10), puis l'Europe (4 sur 10) pour ce qui est de la notion *« d'aventurier »* ; l'Asie et l'Amérique (1 sur 4) pour ce qui est de l'idée d'avoir *« une bonne raison fiscale de quitter la France »*.

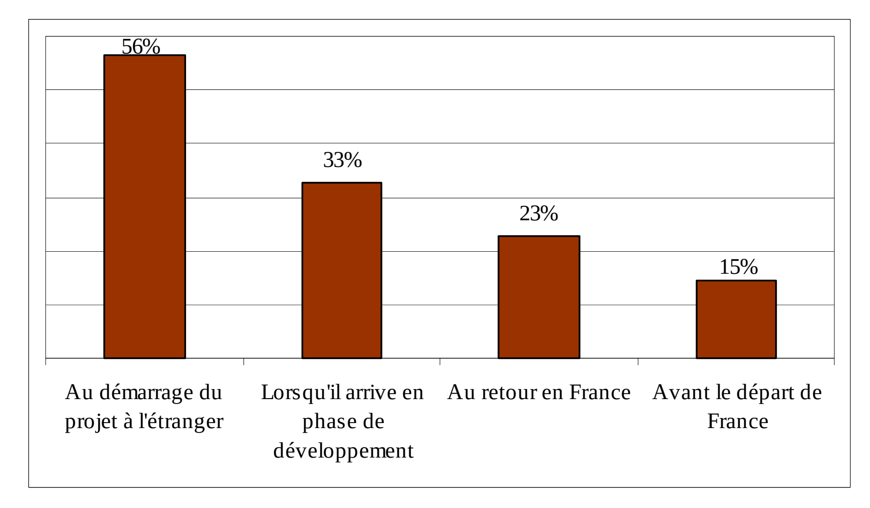
Très curieusement, avec moins de 1 citation sur 10 **l'Afrique rejette le plus massivement aussi bien la notion d'aventure que de fuite fiscale**, ainsi que pour les femmes *« l'aventure »* (3 sur 10 contre 4 sur 10 pour les hommes) et *« la fiscalité »* (1,5 sur 10 contre 2,5 sur 10 pour les hommes). L'Europe rejette également ces deux notions (3 choix sur 10 pour *« l'aventure »* et 1 sur 7 pour *« la fuite fiscale »*).

« … La crédibilité d'un Français qui n'est pas en métropole et qui ne travaille pas pour une grande boîte française est nulle, même si ses références comprennent les plus grosses entreprises américaines et européennes et même, les filiales des boîtes françaises en question… C'est non seulement un flux d'affaires global qui est en jeu, c'est aussi une présence socio-économique informelle mais indéniable dans des réseaux mondiaux, et des initiatives multinationales d'origines diverses, quelquefois très humbles, mais de répercussion potentiellement très large… Pourquoi la France ne fait-elle pas comme les Etats-Unis d'Amérique, pourquoi ne voit-elle pas l'importance vitale de ce réseau informel et mondial, infiniment mieux implanté, plus actif et efficace que les réseaux officiels ? »
Femme – Asie.

2. Si appuis il y avait, ils les souhaiteraient au démarrage de leur projet ou à son passage en phase de développement

Ils ne sont en effet que 25 % à espérer un éventuel appui à leur retour en France[57] et 15 % avant leur départ de France.

Graphique 92 : Moment le plus opportun pour un appui éventuel



Cette dernière réponse ne doit pas surprendre. Rappelons ici que la majorité d'entre eux ne sont pas partis de France avec un projet de création d'entreprise, mais sont allés à l'étranger soit comme salariés, soit à l'occasion de leur service militaire ou de leurs études.

> *« … Lorsque des rapatriements sont organisés, le suivi des rapatriés en France est un peu léger. Surtout lorsqu'il s'agit de cas individuels, non liés à des troubles locaux… C'est au retour, en cas d'échec réel, qu'il faut assurer l'entrepreneur d'une certaine assistance publique… »*
> Créateur homme – Asie.

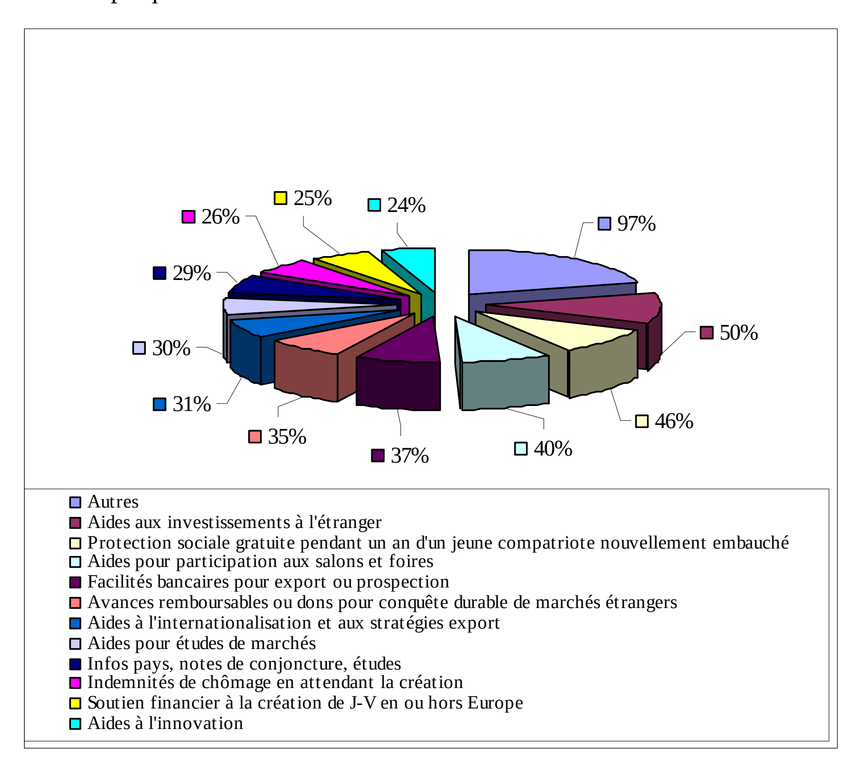
[57] Selon l'enquête CFE, Groupe Taitbout, mondissimo.com, l'Express et TV 5, réalisée par la SOFRES en 2003, 39 % des expatriés et détachés qui répondent expriment leur insatisfaction quant à la politique de gestion des ressources humaines de leur entreprise. Il sont 57 % à signaler – probablement pour le regretter -, que celle-ci n'a pas mis en place de gestion des retours.

B - DANS LE DOMAINE PROFESSIONNEL, QUAND ILS SOUHAITENT QUELQUE CHOSE, ILS NE DEMANDENT RIEN D'INACCESSIBLE ET QUI NE SE FASSE DÉJÀ POUR LES OPÉRATEURS FRANÇAIS, EN FRANCE !

1. Nos répondants sont étonnés par la grande variété des aides à l'international qui existent, aides auxquelles ils n'ont cependant pas accès

Une liste de 17 types d'aides - toutes déjà à la disposition des entreprises françaises qui souhaitent exporter ou implanter une filiale à l'étranger - a été soumise à leur appréciation. Sauf erreur ou évolution récente, elle ne comportait qu'une seule mesure qui leur est déjà accessible[58]. En formulant en moyenne 4,7 choix, leurs préférences vont aux aides éventuelles suivantes.

Graphique 93 : Aides dont les créateurs auraient souhaité bénéficier



[58] L'accès à un Volontaire du service international par adossement à une autre structure.

Comme on le voit, les « ***aides aux investissements à l'étranger*** » sont citées 5 fois sur 10, suivies de près par la « ***protection sociale gratuite pendant un an d'un jeune compatriote nouvellement embauché*** », et 4 fois sur 10 par les « ***aides pour participation aux salons et foires*** ».

> *« … Je pense que le plus facile est de créer des conditions favorables à la création plutôt que de voir l'Etat faire le travail des banques, ce qui n'est pas sa spécialité. Les bons projets, en France comme ailleurs, trouveront toujours des financements. Cela passe par un marché du travail plus souple, une fiscalité directe et indirecte plus faible et une prise en compte du risque pris par l'entrepreneur. Les autres pays d'Europe qui ont appliqué ce genre de politique, comme la Grande-Bretagne ou l'Espagne, sont en train de nous démontrer chiffres en mains que leur modèle social est moins crispé et fonctionne mieux. Le signe viendra quand les Espagnols viendront chercher les bonnes chez nous… En attendant, les Anglais réoccupent l'Aquitaine ! Et les petits Français vont chercher du travail à Londres. »*
> Créateur homme – Asie.

La rubrique « *Autres* » regroupe les choix égaux ou inférieurs à 20 % des répondants. Il s'agit de « *l'accès direct à des Volontaires du service international* » (20 %), de la « *garantie des investissements contre les risques politiques* » et des « *appuis financiers à la création d'un emploi export* » (19 %), ainsi que des « *appuis quant aux réglementations et procédures européennes* » (11 %) et de « *l'accès par adossement à des Volontaires du service international* » (9 %).

> *« … Nous bénéficiions, avec le soutien de notre partenaire, de la venue de Volontaires du Service National jusqu'à la disparition du service national. Le volontariat, depuis, étant peu captif et trop cher pour des PME en Afrique… »*
> Créateur homme – Afrique.

Pour ce qui est de ces « *Volontaires* », les commentaires indiquent qu'ils sont trop coûteux pour la plupart de nos répondants qui, par ailleurs, trouvent généralement dans leur pays d'accueil, de jeunes nationaux parfaitement diplômés. Ceci ne devrait cependant pas interdire de donner suite à un ancien vœu du Conseil supérieur des Français de l'étranger demandant de « *démocratiser* » l'accès au volontariat international pour ne pas le réserver de fait aux seuls diplômés du supérieur. Il y a en effet dans certains pays une demande pour des agriculteurs, des ouvriers ou des artisans particulièrement qualifiés - comme le sont les Compagnons du Tour de France ou les Meilleurs Ouvriers de France -, à condition que leur accès ne soit prohibitif pour nos répondants qui développeraient ainsi un savoir-faire particulièrement performant, ayant recours aux produits et technologies françaises.

La sous-représentation de l'Europe et des pays à risques politiques dans notre échantillon volontaire explique très probablement que les aides éventuelles concernant les *« procédures européennes »* et la *« garantie des risques politiques »* ne sont pas mieux représentées. Sur ce dernier point, il peut enfin être ajouté que les pays où ces risques sont majeurs sont aussi souvent à hautes marges bénéficiaires et que l'on ne se rend compte de l'intérêt d'une telle garantie que lorsque l'on a perdu son stock et son outil de travail.

Le tiercé de tête, dans l'ordre ou le désordre, varie peu. L'Afrique fait exception en citant 8 fois et non 5 fois sur 10 les *« aides aux investissements à l'étranger »* et en citant 5 fois sur 10 et en troisième position les « ***avances remboursables ou dons pour conquête durable de marchés étrangers*** ». L'Amérique place les premières réponses quasiment à égalité (4 sur 10), avec, en lieu et place des *« aides aux salons et foires »*, les « ***avances remboursables ou dons pour conquête durable de marchés étrangers*** ». L'Asie inverse les deux premiers types d'aides. L'Europe et les répondants qui résident dans une capitale préfèrent en trois, à égalité avec le deuxième choix, les « ***facilités bancaires pour export ou prospection*** ».

Seules les femmes fournissent une réponse plus originale : elles placent en tête à égalité les « ***aides pour participation aux salons et foires*** » et des « ***indemnités de chômage en attendant la création*** » (5 sur 10 contre 4 sur 10 pour les hommes), puis, la « ***protection sociale gratuite pendant un an d'un jeune compatriote nouvellement embauché*** » (4 sur 10 contre 5 sur 10 pour les hommes).

Beaucoup, comme ci-après, expriment leurs souhaits ainsi.

« … L'aide financière n'est pas la seule nécessaire. Une aide des structures existantes (mission économique et autres services) aurait été la bienvenue pour alléger le parcours du combattant du futur chef d'entreprise en pays étranger… Pouvoir bénéficier d'une aide structurelle telle qu'elle existe en France, accroîtrait considérablement le développement des initiatives individuelles actuelles, un peu trop esseulées… Proposer des assurances-prospection, des contributions aux études et/ou au financement, des aménagements de la protection sociale et de la retraite, et une assurance des biens en cas de troubles, favoriserait considérablement la création d'entreprises à l'étranger… »
Créateur homme – Afrique.

« … J'ai créé il y a 16 ans une, puis plusieurs entreprises en T. Il faut dire que ma tâche était un peu plus aisée que pour les autres car j'étais déjà installé depuis 4 ans, cadre dans une entreprise locale, et que mon épouse était [de ce pays]. Mais, à la différence de nombreuses entreprises ayant un siège social en France, je n'ai pas pu bénéficier des aides disponibles : Coface, Anvar, frais de prospection… m'étaient exclus… Quand on sait qu'une entreprise à

capitaux américains, installée en France, peut bénéficier de l'aide de l'Etat et qu'une PME française à l'étranger ne peut être aidée, on y perd son « Français ». Nous contribuons pourtant à l'enrichissement de la France en important des produits, du savoir-faire, en embauchant des expatriés, en payant des royalties… »
Créateur homme – Asie.

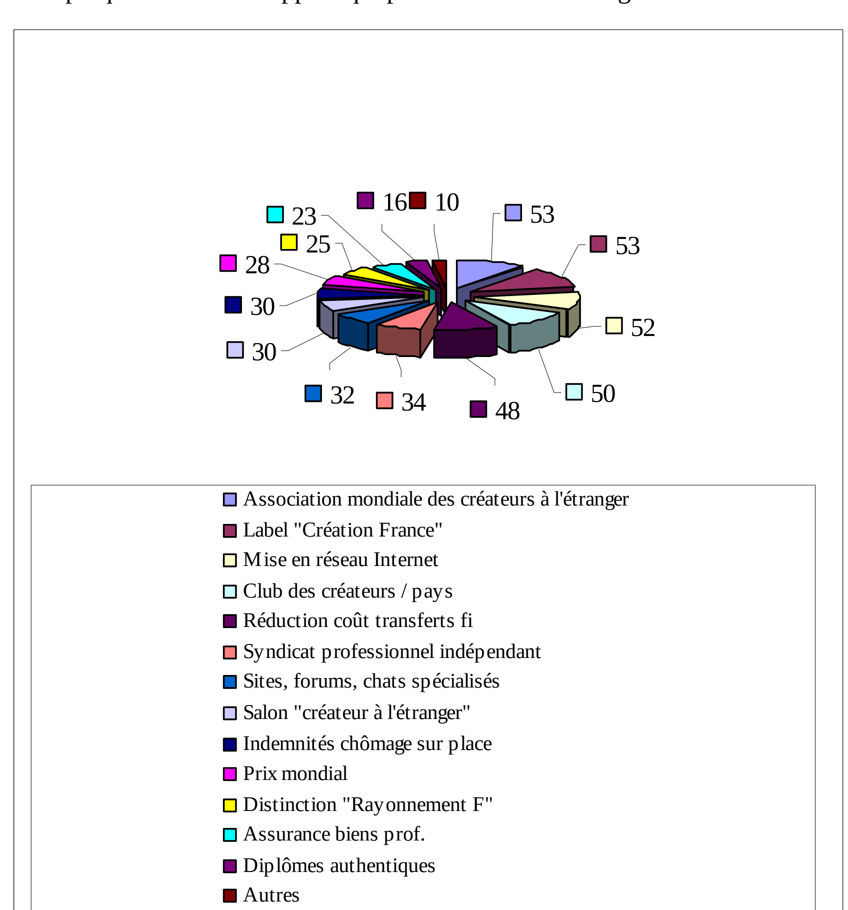
« … Il me reste à vous remercier d'avoir entrepris cette intéressante étude et à espérer que les recommandations qu'elle ne manquera pas de contenir ne restent pas lettre morte. Certains souhaits sont répétés inlassablement via le Sénat ou le Conseil supérieur des Français de l'étranger. Dois-je enfin suggérer qu'une représentation des Français de l'étranger à l'Assemblée nationale serait un pas dans la bonne direction. »
Créateur homme – Afrique du Nord.

2. Ils en retiennent également d'autres, adaptées à leur situation de Françaises et de Français à l'étranger

Il leur a été soumis une nouvelle liste de 14 propositions issues des rencontres du rapporteur avec un grand nombre d'entre eux, ou encore du constat effectué en France de l'existence de très nombreuses autres formules d'encouragement à l'initiative créatrice.

A la différence du graphique précédent, la rubrique *« Autres »* invitait à des suggestions directes par les répondants. Si 10 % de ceux-ci l'ont cochée, très peu nombreux cependant sont ceux qui ont explicité leur réflexion.

Graphique 94 : Autres appuis qui pourraient être envisagés selon le créateur



Avec environ 50 % de répondants les retenant, la fondation d'une « ***Association mondiale des Français ayant créé leurs propres affaires à l'étranger*** » (53 %), celle d'un « ***Label « Création France » permettant l'accès à des aides gérées localement par la Mission économique*** » (53 % également), une mise en « ***Réseaux Internet entre Français à l'étranger dans un même type d'activités*** » (52 %) ainsi que le lancement d'un « ***Club des créateurs français dans chaque pays étranger*** » (50 %) et une « ***Réduction des coûts des transferts bancaires*** » (48 %) sont plébiscités.

Ce quintet de tête, généralement dans l'ordre, est retenu quasiment partout. L'Afrique fait exception avec un nombre plus grand de répondants retenant ces propositions (ex. 8 répondants sur 10 pour la mise en réseau) mais plaçant assez naturellement - vu l'histoire des dernières décennies - en deuxième place la suggestion d'une « ***Assurance semi-publique pour l'indemnisation des biens***

professionnels perdus après des troubles internes » (6 sur 10), sujet qu'aucun créateur d'Amérique n'évoque mais que 3 sur 10 d'Asie et 1 sur 10 d'Europe retiennent.

Ces derniers placent en cinquième position la création d'un « ***Syndicat professionnel des Indépendants français à l'étranger*** » (4 sur 10) en lieu et place de la réduction du coût des transferts bancaires, tout comme les répondants « *hors capitale* » (5 sur 10), qui éliminent du quintet le « *Label création France* ». Les femmes mettent en tête le « *réseau* » (7,5 sur 10 contre 5 hommes sur 10), suivi des « *transferts bancaires moins chers* » (6,5 sur 10 et 4,5 sur 10 pour les hommes).

Selon leur vécu, ils pensent aussi, comme ce créateur d'Asie, à d'autres propositions.

> *« … Le consul « C » m'a envoyé un avocat ne parlant pas français. C'est pourquoi je pense qu'un carnet d'adresses d'avocats et conseillers juridiques locaux parlant français est un impératif… »*
> Créateur homme – Asie.

C - Dans les domaines autres que professionnels leurs besoins majeurs concernent la protection sociale, la scolarité, la mise en réseau, et un peu moins d'isolement

Ce sont encore 93 % de nos répondants qui pensent que des mesures autres que professionnelles faciliteraient grandement leur implantation ou leur développement à l'étranger.

L'un des répondants suggère comme un véritable « plus », des allocations familiales à l'étranger.

Le répondant facétieux, en propose d'autres.

> *« … Avoir une protection sociale adaptée au salaire du pays de résidence pour la sécurité sociale, les allocations familiales et la retraite. Bénéficier de la scolarité gratuite jusqu'à l'âge de dix-huit ans. Pouvoir profiter en France des colonies de vacances, des centres de loisirs et de soins subventionnés par l'Etat. Faciliter les équivalences de diplômes et pour cela, proposer des bourses d'étude en France à ceux qui les méritent. Ajuster les allocations économiques pour personnes âgées expatriées sans ressources, en tenant compte des fluctuations de taux. Faire, sans mégoter, des apports conséquents à la bienfaisance française en fonction du nombre de Français nécessiteux immatriculés dans chaque pays. Financer une assistante sociale chargée de recenser les difficultés et de gérer les aides pour les Français dans le besoin, âgés ou handicapés… »*
> Créateur homme – Amérique.

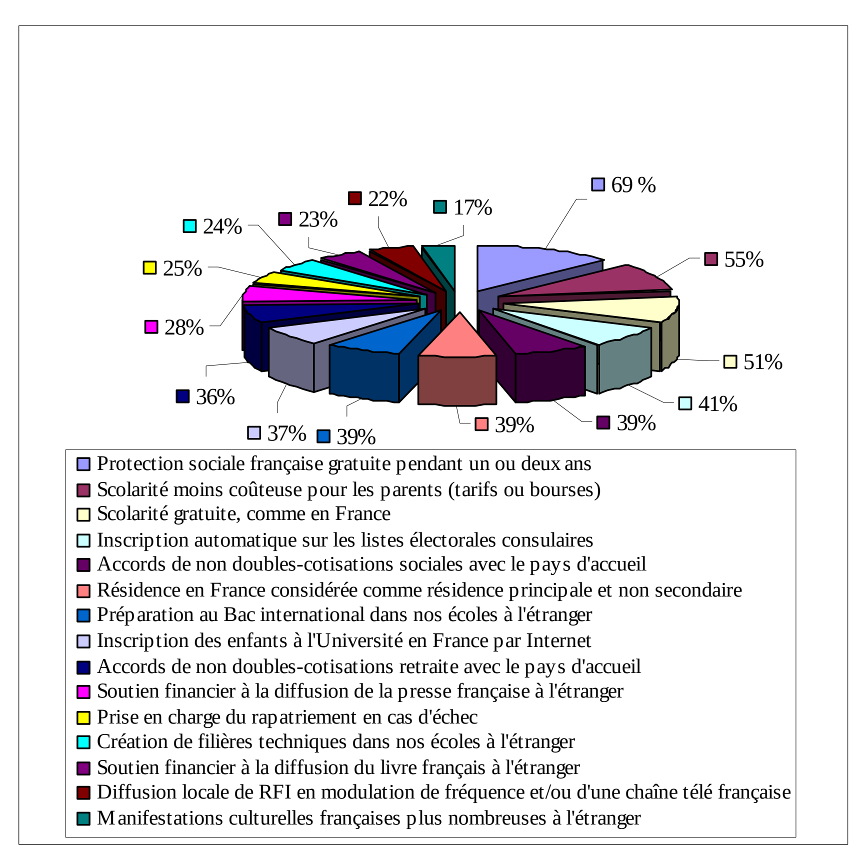
1. Hors besoins professionnels, ils plébiscitent trois grandes mesures et manifestent un intérêt non négligeable pour quatre autres

Invités à effectuer un ou plusieurs choix parmi 15 propositions issues des travaux préparatoires, ils en retiennent en moyenne 5,5.

Comme on le verra dans le graphique qui suit, il s'agit des mesures suivantes : « ***protection sociale gratuite pendant un ou deux ans*** » (69 % des répondants), « ***scolarité moins coûteuse pour les parents*** » (55 %), « ***scolarité gratuite, comme en France*** » (55 %), « ***inscription automatique sur les listes électorales consulaires*** « (41 %), « ***accord de non-double imposition sociale avec le pays d'accueil*** », à égalité avec « ***résidence en France considérée comme résidence principale et non secondaire*** » et « ***préparation au baccalauréat international dans nos écoles à l'étranger*** » (39 %).

L'Afrique place en tête la scolarisation (6 et 5 sur 10), ne retient pas les listes électorales ni le bac international mais la *« prise en charge du rapatriement en cas d'échec »* et l'inscription par Internet dans les universités en France, à égalité avec la résidence en France (5 sur 10). L'Amérique ajoute les *« accords de non-doubles cotisations pour les retraites »* (4 sur 10). L'Asie ne retient pas l'accord de non-doubles cotisations sociales mais ajoute *« l'inscription par Internet dans les universités françaises »* (4 sur 10). L'Europe place en deux ex aequo les listes électorales (6 sur 10) et ajoute les *« cotisations retraite »* (5 sur 10).


Graphique 95 : Mesures non directement professionnelles



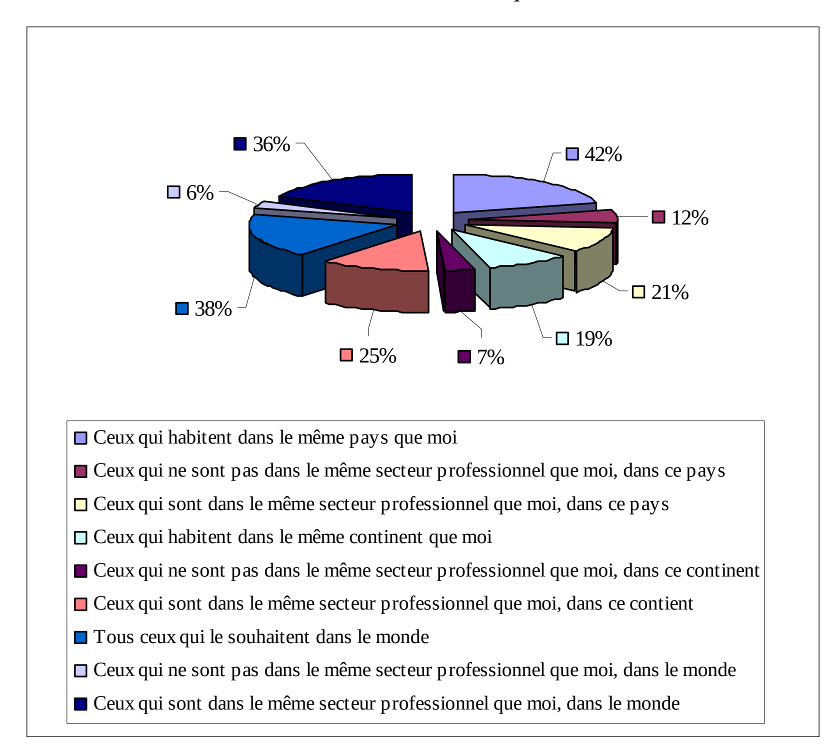
Les différences entre hommes et femmes sont peu sensibles sauf pour la question de la « ***diffusion locale de RFI en modulation de fréquence et/ou d'une chaîne télé française*** » qui n'intéresse qu'une femme mais deux hommes sur 10, et la « *protection sociale française pendant un ou deux ans* », souhaitée par 8 femmes contre 7 hommes sur 10.

2. Ils sont intéressés par une mise en relation entre eux

Ils sont 77 % à souhaiter une telle mise en relation.

Et 100 % de ceux-ci sont d'accord pour que leur adéle[59] soit communiquée à d'autres, en dépit de l'engagement total de confidentialité qui leur a été plusieurs fois rappelé au cours des travaux. Ils aimeraient que celle-ci soit communiquée comme suit aux autres créateurs français à l'étranger.

Graphique 96 : Avec quels Français le créateur souhaite-t-il échanger son adresse électronique ?



Ce sont au total 7,5 répondants sur 10 qui sont d'accord pour le faire *« avec ceux qui résident dans le même pays »*, 4 sur 10 à tous, 2 sur 10 *« avec ceux du même secteur professionnel »* seulement, et 1 sur 10, justement, *« pas à ceux du même secteur professionnel »* mais aux autres.

Ces mêmes chiffres passent à 5 sur 10 pour ceux qui résident dans le même continent, avec 2,5 sur 10 *« à tous »* ou *« dans le même secteur »*, et moins de 1 sur 10 seulement *« à ceux qui ne sont pas dans le même secteur »*.

[59] Contraction de **Ad**resse **éle**ctronique.

Et ils remontent à 8 sur 10 pour communiquer cette adresse *« à tous les créateurs français dans le monde »*, mais avec cette fois 4 sur 10 *« à tous »* ou *« dans le même secteur »* et moins de 1 hors de ce secteur. A l'analyse, il faut supposer que les derniers choix ont été interprétés comme voulant dire *« dans le monde hors de mon pays et de mon continent »*.

Selon nos autres critères, les nuances sont les suivantes : les répondants d'Afrique sont nettement moins demandeurs de cette façon de rompre leur éventuel isolement. Par ailleurs, aucun d'entre eux ne souhaite communiquer dans le pays, le continent ou le monde avec des compatriotes oeuvrant dans le même secteur que lui.

Ceux d'Amérique semblent moins demandeurs de relations dans leur continent (1 sur 10) – avec aucun *« dans le même secteur »* -, mais 4 sur 10 *« dans le pays »* et 3,5 *« dans le monde »*. Ceux d'Asie sont dans la moyenne partout, mais avec 41 % qui répondent à cette question, ils ont largement contribué à constituer la moyenne ! Ceux d'Europe sont largement prêts à communiquer leur adresse *« dans leur pays »*, 6 sur 10 *« à tous »*, 2 sur 10 *« à ceux du même secteur »*, et 3 sur 10 *« en dehors de ce secteur »*. Ils sont *« en ligne »* pour le reste. Le lieu de résidence par rapport à la capitale et le sexe du répondant n'apportent pas de bouleversement dans les choix opérés.

3. Ils sont très intéressés par une meilleure connaissance de leur « communauté » de créateurs et sont prêts à y contribuer !

100 % des répondants à ces ultimes questions sont disponibles pour répondre à d'autres questionnaires si, après dépouillement attentif, le besoin était ressenti de poser de nouvelles questions.

Et, de nouveau, 100 % des 112 répondants qui ont bien voulu répondre à cette dernière question, souhaitent recevoir l'étude via internet.

CHAPITRE VIII

LES RECOMMANDATIONS DE LA SECTION DES RELATIONS EXTÉRIEURES DU CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

Outre celles déjà formulées tout au long du texte, la section des relations extérieures du Conseil économique et social soutient les recommandations suivantes.

1. À l'attention des intéressés eux-mêmes

1.1. Dans le domaine professionnel

Même si un certain nombre de nos répondants souhaitent très clairement ne rien devoir à personne et encore moins aux pouvoirs publics - par philosophie de la vie ou en vertu de leur conception de ce qu'est un « *entrepreneur* » -, quelques suggestions peuvent néanmoins être faites à ceux qui, sans cependant tout attendre des autres, au contraire, souffrent d'un isolement réel et ne demandent qu'à en sortir.

Aux créateurs eux-mêmes, et de façon générale, il peut être recommandé :

- de réunir dès la conception du projet, un maximum de facteurs-clés de succès : selon une étude réalisée pour le *« Salon des entrepreneurs »* de 2004 et après examen de 500 dossiers de candidature au Grand Prix de la Création, ceux-ci seraient les suivants : être passionné et battant avant même que d'être un *« leader novateur »* ; avoir le sens de l'urgence et une relative *« hyper-inquiétude »*, arriver sur un marché avec des différences par rapport aux autres, créer la confiance et, surtout, la conserver ; être cohérent dans et hors de l'entreprise ; avoir l'amour du travail bien fait…
- dans les pays n'exigeant pas une association avec des partenaires locaux, ou lorsque le créateur n'a pas la possibilité de s'assurer de l'éthique de ses éventuels partenaires, de choisir l'option statutaire *« 100 % » étranger »* ; elle peut éviter dans certains pays bien des difficultés et déboires ultérieurs avec des associés mal choisis ; de s'adresser, pour le choix d'un partenaire de qualité, à des compatriotes implantés de longue date et dont le conjoint a des entrées privilégiées dans le pays d'accueil ;

- de prendre l'initiative d'entrer en liaison avec les compatriotes s'étant, comme eux, antérieurement lancés dans la création ; ils trouveront là nombre de Françaises et de Français non constitués en réseaux, mais très généralement ouverts, intégrés, dynamiques, et très disponibles sous réserve, bien souvent très logiquement, que le projet du nouveau créateur relève d'un autre secteur professionnel que le sien ;
- de ne pas hésiter à faire part de leurs préoccupations – même si de nombreux forums laissent bien des questions sans réponses – via Internet ;
- d'utiliser largement les meilleurs sites Internet dont beaucoup traitent de manière satisfaisante de sujets qui les préoccupent ;
- de prendre l'attache de leurs *« Délégués au Conseil supérieur des Français de l'étranger »*ou de leurs représentants locaux[60] qui sauront généralement les orienter vers la ou les personnes compétentes, et auprès desquels ils trouveront très souvent au moins un encouragement moral ;
- de participer très activement, le cas échéant, à toute nouvelle étude ou à tout *« recensement »* qui pourrait être lancé dans le but de mieux connaître cette population particulière de compatriotes entreprenants ; cela ne peut qu'aider à les faire connaître et apprécier et, qui sait demain, à identifier et prendre des mesures adéquates.

1.2. Dans les autres domaines

Toutes les questions rencontrées au cours de l'étude ne peuvent pas recevoir immédiatement de solutions définitives. Néanmoins, pour celles qui ont paru les plus prégnantes, quelques propositions peuvent être formulées.

Au titre de la protection sociale, il peut être recommandé :

- dès que possible, d'adhérer volontairement à la Caisse des Français de l'Etranger (CFE), de prendre une assurance familiale rapatriement quand cela se justifie, puis de rejoindre une mutuelle ;
- tant que la situation financière ne permet pas une meilleure couverture médicale, d'examiner l'idée de ne se couvrir que pour les *« gros risques »* (hospitalisation principalement).

---

[60] Leurs coordonnées sont disponibles auprès du consulat de France le plus proche.

Au titre de la retraite, il peut être recommandé :

- dès que possible, d'adhérer - là encore volontairement - à la Caisse nationale d'assurance vieillesse (CNAV) via la Caisse des Français de l'étranger ; ou alors, d'examiner rapidement toutes les autres possibilités telles que l'assurance-vie, les placements financiers sans risques excessifs, les autres types de placement de l'épargne constituée.

Au titre de la scolarisation des enfants, il peut être recommandé :

- de ne pas avoir la moindre gêne à demander des bourses pour une bonne scolarisation de ses enfants. C'est, à l'étranger, l'une des rares formes d'expression de la solidarité nationale ;
- de prendre les conseils de ses délégués au Conseil supérieur des Français de l'étranger, dont une bonne partie du travail local est justement de plaider les dossiers de bourses en question ;
- lorsque les écoles nationales sont de qualité et quasi-gratuites, de ne pas hésiter à faire suivre un cursus public local qui, souvent, ouvrira les enfants au plurilinguisme et au multiculturalisme.

2. À l'attention du gouvernement, en sa qualité de pays d'accueil de créateurs étrangers

A notre pays - comme à tout autre pays d'accueil d'ailleurs -, s'il entend tirer le meilleur parti des entreprises créées chez lui par des étrangers, il peut être recommandé :

- d'aider à lever un obstacle majeur à la création et au développement d'entreprises non-filiales de groupes, en mettant à la disposition de leurs PME et TPE de toutes nationalités, et via le réseau bancaire de leur pays, une partie de leurs ressources financières à des taux bonifiés ;
- de lutter contre la surenchère visant à attirer des IDE, en promouvant l'idée de véritables marchés régionaux et d'un Code régional des Investissements unique ;
- d'améliorer autant que faire se peut la sécurité juridique et la disponibilité des infrastructures et des intrants (eau et énergies notamment) nécessaires à toute entreprise, quels que soient son statut et sa nationalité.

3. À l'attention de tout compatriote prêt à prendre des initiatives en faveur de ces créateurs

3.1. Dans le domaine professionnel

Des compatriotes - créateurs eux-mêmes ou pas -, peuvent accompagner utilement nos entrepreneurs. Les propositions suivantes s'adressent à eux.

À tout un chacun, il peut être recommandé :

- de prendre l'initiative de constituer et de créer tout d'abord ces **répertoires puis ces réseaux** qui manquent tant pour l'instant, à l'exception de quelques rares endroits ici ou là, et pourquoi pas, ces **Clubs de créateurs dans chaque pays comme il en existe en France,** dont la vocation serait aussi conviviale que professionnelle, y compris par le biais de concours et de cérémonies de remise de Prix du Rayonnement français ;
- d'examiner - au cas où les Organisations professionnelles françaises actuelles tarderaient à prendre des dispositions particulières pour nos créateurs à l'étranger -, la faisabilité d'une **Organisation professionnelle mondiale** des Français créateurs à l'étranger ; s'ils en ont la possibilité – presse, radio, télévision, etc. -, de **valoriser l'image de ces nombreux créateurs**, leur bonne insertion dans leur pays d'accueil, leurs succès comme leur utilité dans le cadre de ce sain rayonnement français à l'étranger.

3.2. Dans les autres domaines

Les problèmes les plus sensibles étant ceux de la protection sociale, de la retraite ou de la scolarisation des enfants, ici encore mais sur tout autre sujet d'intérêt général, des compatriotes créateurs eux-mêmes ou pas, pourraient prendre des initiatives, à l'image de quelques-uns dans le monde qui, par leur action personnelle et parfois professionnelle aident leurs compatriotes à résoudre des questions personnelles.

À ceux-là, il peut être recommandé :

- de prendre l'initiative de **créer ou de compléter des sites Internet d'information** relatifs aux grandes questions de la vie quotidienne à l'étranger ;
- de **lancer et de publier des mini-enquêtes sur des questions ponctuelles** permettant aux Françaises ou Français dans tel ou tel pays, de savoir comment ils résolvent au mieux ces problèmes.

4. À l'attention des institutions ou organismes privés prêts à les soutenir

Des institutions ou organismes privés nombreux sont en relation avec les compatriotes créateurs à l'étranger. Beaucoup d'entre eux mettent déjà leurs compétences et leurs propres réseaux à la disposition de ceux-ci. Leur action pourrait probablement encore être démultipliée sous réserve de mesures complémentaires.

4.1. Dans le domaine professionnel

A ce titre, il peut être suggéré aux **chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger** :

- de créer en leur sein, là où cela n'existe pas, une **section des *« créateurs à leur propre compte »*** ; idem pour les clubs d'affaires français là où une Chambre n'existe pas ;
- d'instituer une *« **cotisation créateur débutant** »* minime pour les compatriotes se lançant dans l'aventure et dont le projet requiert l'essentiel de leurs moyens financiers ; cette cotisation étant par exemple offerte à tout créateur nouveau pour les deux premières années de son adhésion, il est à penser qu'ils seront alors plus nombreux encore qu'aujourd'hui à rejoindre ces Chambres, puis à y demeurer par la suite ;
- de mettre en place en leur sein un **système de parrainage** à l'image de ce qui se fait en France dans certaines Chambres, dans certaines Régions ou dans certaines institutions à l'image de celles qui se consacrent aux *« jeunes pousses »*.

À ce même titre, il peut être suggéré aux **Organisations professionnelles (MEDEF certes, mais plus particulièrement UPA – CGPME et Professions libérales** qui regroupent souvent des entreprises de petites tailles comme celles créées par nos compatriotes) :

- d'examiner l'idée de créer en leur sein, une section des *« créateurs à leur propre compte à l'étranger »* ;
- d'instituer à leur attention une *« cotisation créateurs débutants »* minime ;
- de leur consacrer un prix annuel de la création française à l'étranger comme ils savent le faire pour les créateurs en France.

Toujours au même titre, il peut être suggéré aux **Groupes français établis hors de France** :

- d'étudier la faisabilité de l'essaimage, tel qu'il est pratiqué en France, en vue d'inciter certains de leurs cadres à s'installer à leur compte tout en bénéficiant, pendant quelque temps, d'un accompagnement

par des professionnels, financés par l'entreprise, et d'une couverture sociale pendant la phase de création ;

- et, si un tel essaimage rejoint les intérêts de l'entreprise, de le mettre en œuvre également à l'étranger.

4.2. Dans les autres domaines

Il peut être suggéré aux **Associations représentatives des Français à l'étranger** :

- de créer également en leur sein une **commission des** ***« créateurs à leur propre compte »*** ; celle-ci aurait principalement pour objet de mettre en commun l'expérience des uns et des autres au profit de tous ;
- d'instituer des **rencontres avec les Françaises et Français créateurs** de leurs propres affaires à l'étranger ; celles-ci permettraient de les faire connaître de toute la communauté, de valoriser leurs talents, d'ouvrir parfois quelques horizons aux adolescents en phase d'orientation professionnelle future.

5. À l'attention des institutions ou administrations publiques désireuses de les encourager.

Diverses administrations publiques sont en mesure de faire mieux connaître et apprécier, voire d'encourager nos compatriotes créateurs à l'étranger. Les propositions suivantes – venant outre celles qui sont déjà apparues au fil des différents chapitres -, s'adressent à certaines d'entre-elles.

5.1. Dans le domaine professionnel

À ce titre, il peut être suggéré à **la direction des relations économiques extérieures** et en particulier à **nos Missions économiques françaises à l'étranger** :

- de créer au sein de la Commission nationale des Conseillers du Commerce Extérieur Français, une **sous-section ou une commission des** ***« créateurs à leur propre compte à l'étranger »*** avec un représentant dans chaque section CCE à l'étranger, chargé de faire vivre *« la famille des entrepreneurs français à l'étranger »* au-delà de ses prérogatives de CCE ;
- de solliciter systématiquement les créateurs à leur compte qui paraissent avoir bien réussi – sans oublier les femmes -, pour une éventuelle proposition de **nomination en qualité de CCEF** ;

- de privilégier le cas échéant et autant que faire ce peut, leurs entreprises pour réaliser les **études** souhaitées par d'éventuels investisseurs potentiels français plutôt que de mobiliser leurs propres effectifs souvent moins bien placés et insérés dans les sociétés partenaires pour ce faire ;
- d'examiner avec qui de droit la possibilité de **cotisations minimes** pour les deux premières années d'adhésion à la commission nationale des CCEF et à son Club de conseillers ;
- d'intégrer le réseau des créateurs français à l'étranger à la base de données Athena, ainsi qu'au Service d'information sur les marchés extérieurs (Sime) qui, selon la Dree, *« représente le plus court chemin pour accéder à l'offre d'informations et de services fournie par tous les acteurs du réseau public d'aide au développement international des entreprises françaises : missions économiques à l'étranger, Directions régionales du commerce extérieur (Drce), experts du Centre France du Commerce Extérieur et d'Ubifrance ».*

À ce même titre, il peut être suggéré au **Conseil économique et social** lui-même de prévoir l'édition de l'étude sur CD-ROM en sorte de pouvoir y joindre les réponses détaillées sous tableur, celles-ci pouvant alors être utilisées par d'autres chercheurs, ou reprises par d'autres éditeurs. Ceci permettrait de répondre à un souhait que M. Bernard Gentil dans son Rapport d'avril 2002 relatif à sa « *Mission sur la connaissance statistique de la population française à l'étranger* » exprime comme suit : « *En outre, il est suggéré de réaliser un ouvrage « transversal », « Les Tableaux de la présence française à l'étranger », dans lequel seraient reprises toutes les données disponibles, quelle que soit leur origine, sur la population française, les institutions et les entreprises françaises à l'étranger.* »

À ce même titre, il peut être suggéré aux **Banques françaises à l'étranger** :

- d'accorder une attention spécialement bienveillante et plus généreuse que de coutume aux **demandes de financement** provenant de ces particuliers créatifs ;
- de **mettre fin aux doubles-garanties,** locales et, en France, qu'elles demandent parfois - comme trop souvent en Afrique ;
- d'étudier avec soin la proposition qu'ils font que certaines lignes de crédit qui leur sont consenties soient, avec l'accord des intéressés, **garanties par leurs propres fournisseurs français** qui les connaissent bien, et souvent de très longue date.

Toujours à ce titre, il peut être suggéré à **l'Agence française pour les investissements internationaux** :

- d'envisager la négociation d'accords bilatéraux pour que certaines des mesures destinées aux *« impatriés »* en France, deviennent accessibles à nos expatriés à l'étranger, impatriés dans leurs pays d'accueil comme : la simplification des procédures d'impatriation pour les créateurs et leur famille avec la mise en place d'un guichet unique pour la délivrance des autorisations de travail et des titres de séjour ; l'ouverture automatique d'un droit au travail pour les conjoints ; mesures propres à encourager l'enseignement international pour les enfants impatriés (offre, baccalauréat international, bourses d'excellence…) ; mise en place d'allègements fiscaux et sociaux en faveur des jeunes entreprises innovantes, etc.

A ce même titre, il peut être suggéré aux **Médias en général**

- de **contribuer à faire connaître** dans leur excellence ces Françaises et Français vivant à l'étranger et parfois au « bout du monde »[61].

Et toujours à ce titre, il peut être suggéré aux **Institutions publiques** qui organisent des concours et prix à l'attention des entrepreneurs, d'y ajouter un prix spécialement destiné aux créateurs à l'étranger.

5.2. Dans les autres domaines

À ce titre, il peut être suggéré à **la Caisse des Français de l'étranger et à la Caisse nationale d'assurance vieillesse** :

- d'assurer une plus intense **promotion de leurs produits de protection sociale et de retraite** là où ils semblent encore trop largement ignorés ;
- de créer la notion « ***d'entreprises à capitaux français*** » - même dans le cas où elles seraient entièrement de droit local -, et de leur ouvrir la possibilité de bénéficier d'une **couverture sociale gratuite pour tout nouveau jeune compatriote embauché** comme c'est déjà le cas pour les filiales des « groupes » français.

[61] Ainsi que le fait la revue « Connivence » du groupe Taitbout dans son dossier *« Le « destin passion » de ces Français du bout du monde »* qui présente dans son n° 5 des créateurs ou salariés français à l'étranger comme J-P B qui démine au Cambodge, M. C qui nourrit 150.000 salariés turcs chaque jour, Mme Z, libraire au cœur de Taipei, P et T C qui gèrent un bistrot français à Dublin ou Mme F. M artiste créatrice de mode au Japon, ou encore la revue Ocean Drive qui présentait il y a quelque temps, O. L, grand maître de la cuisine française, créateur et animateur de talent de trois restaurants sur les « Champs-Élysées » de Mexico, qui a dessiné et fait réaliser sur mesure chacune de ses cuisines… en France.

À ce même titre, il peut être suggéré aux **Chaînes radiophoniques et télévisuelles publiques françaises** :

- de **contribuer à faire connaître** dans leur excellence ces Françaises et Français vivant à l'étranger et parfois au « bout du monde » ; ceci pourrait être mis en œuvre par des émissions régulières les concernant, et, pourquoi pas, par un feuilleton du rayonnement français à l'étranger ;
- d'assurer une **meilleure couverture de leur diffusion** dans le monde ;
- de veiller à ce que les émissions concernées ne soient pas exclusivement franco-françaises mais sensibilisent les auditeurs et spectateurs aux cultures du monde où nos compatriotes assurent plus que d'autres une présence culturelle forte ;
- et, lorsqu'elles parlent de Français à l'étranger, de mettre en valeur les plus créatifs d'entre eux plutôt que de n'illustrer cette présence que par les plus extravagants.

6. À l'attention des gouvernements et décideurs politiques

Sont regroupées ici des recommandations qui demandent une volonté politique soutenue, tant dans le domaine du développement économique à l'étranger – sans passer nécessairement par les seuls encouragements à l'exportation ou à l'implantation de filiales françaises -, que dans celui du rayonnement de la France et du Français à l'étranger.

6.1. Dans le domaine professionnel

Dans ce domaine, il peut être recommandé au **gouvernement français** :

- de revenir à l'esprit qui a présidé à la création de la Maison des Français de l'Etranger, à savoir d'être un *« guichet unique »* où sont regroupés tous les services susceptibles d'intéresser les Français à l'étranger – ou une structure légère les représentant. Un tel projet pourrait prendre la forme d'un GIE rassemblant : la MFE, l'Espace emploi international (EEI, ex-OMI + ANPE « international »), le Centre d'information sur le volontariat international, et une délégation de l'Agence pour la création d'entreprises ;
- d'inviter ce GIE, à créer deux sites Internet spécifiques, l'un fournissant toutes les informations à jour concernant les pays étrangers : données politiques, économiques, sociales, juridiques, fiscales, etc., et l'autre, constituant une véritable bourse de l'emploi à l'étranger accessible aux entreprises comme aux candidats, stagiaires compris ;

- de développer la mission des Comités consulaires pour l'emploi et la formation professionnelle, en liaison étroite avec les Chambres de commerce et d'industrie locale et les Missions économiques, et sous une forme juridique appropriée, pour en faire le pendant dans chaque pays du GIE de la Maison des Français de l'étranger, avec les mêmes missions d'information et de soutien au profit des Français à l'étranger.

Encore à ce même titre, il peut être recommandé aux **pouvoirs publics français, et parfois européens** :

- de reconnaître la notion « ***d'entreprises à capitaux français ou européens*** » - même dans le cas où elles seraient entièrement de droit local - ;
- et de leur ouvrir la **possibilité de bénéficier de tout ou partie des mesures d'ores et déjà accessibles aux entreprises françaises [62] ou européennes**, soit qu'elles entendent exporter leurs produits, soit qu'elles se proposent de conquérir durablement des marchés, soit encore pour toute autre raison qui donne actuellement accès à ces nombreuses mesures ;
- d'examiner la possibilité d'étendre aux créateurs français à l'étranger certaines des mesures d'encouragement adoptées dans le cadre de la loi du premier août 2003 pour l'initiative économique ayant pour principal objectif de faciliter la création, le financement et la transmission des entreprises en France, loi qui ne contient aucune disposition spécifique pour les créateurs français à l'étranger ;
- de « démocratiser » l'accès au **volontariat international** pour répondre à des besoins ciblés d'agriculteurs, d'ouvriers et d'artisans hautement qualifiés, sans coûts excessifs pour nos opérateurs à leur propre compte ;
- et, dans le même ordre d'idée, d'ajuster leur rémunération de base – indépendamment des frais liés à la résidence -, aux réalités économiques du pays d'accueil, ceci, dans le double but de permettre à un maximum d'entreprises à capitaux français ou européens de bénéficier de volontaires, et à un plus grand nombre de jeunes de se construire une première expérience à l'international ;

[62] La note de présentation générale de la direction des relations économiques extérieures comporte un alinéa relatif à l'accompagnement et au soutien, des entreprises qui mériterait de s'adresser également à nos créateurs (www.dree.org/dree/presentation/pg_presentation.htm). Elle affirme en effet que : *« Les entreprises peuvent bénéficier, au-delà de l'appui qui leur est apporté sur le terrain par les missions économiques et les directions régionales du commerce extérieur, d'un certain nombre de procédures publiques visant à accompagner et à favoriser leurs efforts à l'exportation et à l'internationalisation : prospection à l'étranger (assurance-prospection, assurance-foire, participation à des salons organisés par UBIFRANCE) ; implantation à l'étranger (FASEP-garantie, provision fiscale, garantie des investissements contre le risque politique) ; sécurité des transactions (assurance-crédit, garantie de change), »*

- de ne plus voir les marchés extérieurs que comme des lieux vers lesquels des sociétés françaises peuvent exporter ou envisager de s'implanter, **mais tout autant comme des lieux d'où des Français importent produits et technologies** et pourraient certainement le faire encore plus moyennant un minimum de marques d'intérêt ou d'attention ;de considérer qu'une **connaissance plus complète de ce type d'opérateurs du rayonnement français à l'étranger** est souhaitable et de dégager régulièrement les moyens nécessaires pour ce faire ;
- d'encourager par un contrat de programme – et donc un financement pour ce faire - nos chambres de commerce et d'industrie à l'étranger, à rechercher et à accueillir les créateurs français *« indépendants »*.

À ce même titre, il peut être recommandé à **nos pouvoirs publics** en qualité de pays d'accueil d'entreprises créées par des étrangers, comme à tout autre pays voulant bien prendre ces recommandations en compte :

- de reconnaître et de prendre en compte ce réseau particulier de créateurs étrangers qui créent des emplois, transfèrent de la technologie, établissent des ponts avec les entreprises européennes, etc. ;
- de les associer – sans attendre d'éventuelles situations de crise - au sein d'un « ***Conseil consultatif des étrangers créateurs d'entreprises*** », à leurs travaux de réflexion et de réformes législatives et réglementaires à caractère économique ;
- de prévoir leur représentation au sein d'organismes représentatifs tels que les Conseils économiques et sociaux, voire les chambres parlementaires.

6.2. Dans les autres domaines

À ce titre, il peut être recommandé aux **pouvoirs publics français, et parfois européens** :

- de reconnaître avec le CES mais aussi le Conseil supérieur des Français de l'étranger que – contrairement semble-t-il à d'autres étrangers, notamment européens -, les préoccupations d'un très grand nombre de Françaises et Français à l'étranger concernent **la protection sociale, la retraite et l'école française**[63] et en tirer les conséquences ci-après ;

[63] N'a-t-on pas là le « modèle français » qui nous est si spécifique, avec la laïcité, l'ouverture au monde, les sentiments, les beaux-arts et les belles-lettres ? C'est en effet bien à cela que beaucoup d'étrangers font référence quand ils s'expriment sur ce fameux « modèle ».

- de faire partager par la Nation, au même titre et à la même hauteur qu'en France les **frais d'écolage des enfants français** à l'étranger ; ceci suppose naturellement que le ministère des affaires étrangères ne soit pas le seul bâilleur public de cet enseignement ;
- d'associer le budget du ministère de la francophonie à la mise en place à l'issue de concours, de nombreuses **bourses d'excellence ouvertes aux enfants francophones** à l'étranger ; leur présence est non seulement souhaitable si tant est que la langue française veuille continuer à être un *« passeur de culture »*, mais, outre le fait que les parents francophones contribuent largement aux frais généraux des établissements, elle seule permet souvent de maintenir ouverts certains établissements de l'Agence pour l'Enseignement Français à l'Etranger et les quelques sections ou options qui y sont offertes ;
- de **mobiliser l'Union européenne** pour que ses États membres assument une partie des charges de scolarité de tous les Européens à l'étranger, contribuant alors ainsi à développer une citoyenneté européenne ouverte au monde ;
- de lancer un **programme de vacances subventionné** ayant pour objet de permettre aux jeunes enfants français à l'étranger dont les parents n'ont que de faibles ressources - ce qui les conduit souvent à un éloignement progressif de la France et de sa langue -, de s'immerger quelques semaines de temps en temps en France, comme le pratiquent déjà quelques pays comme l'Espagne et la Grèce pendant les périodes touristiques creuses.



ANNEXES

Annexe 1 : Résultat du vote de l'étude en section, le 11 mai 2004

Ont voté pour : 20

Agriculture	MM.	CHARDON, GUYAU
Artisanat	M.	KNEUSS
Associations	M.	COURSIN
CFDT	M.	DENIZARD
CFTC	M.	DELEU
CGT-FO	Mme	MONRIQUE
Entreprises privées	MM.	CERRUTI, FRANCK Michel
Entreprises publiques	M.	AILLERET
Français établis hors de France, ... épargne et logement	M.	CARIOT, GÉRARD
Personnalités qualifiées	MM. Mme	PASTY, SCHAPIRA, WIEVIORKA
UNAF	M.	BOUIS
Membres de section :................................	M.	ABADIE
	Mmes	AISSI-YEHOUESS DARIDAN
	M.	VAN de ROSIEREN

S'est abstenu : 1

CGT :..	M.	DELMAS Alain

Annexe 2 : Relais pour la diffusion du message de lancement

Outre de nombreux créateurs eux-mêmes ainsi que certaines de nos Missions économiques et des Conseillers du Commerce Extérieur Français à l'étranger, les institutions ou organismes qui suivent ont bien voulu répercuter à leurs membres ou diffuser via leur propre site, le message de lancement de l'étude. Que ceux qui l'auraient fait sans se signaler au rapporteur veuillent bien excuser l'absence de citation ici.

1. Sites Internet

www.femmexpat.com

www.frenchparents.org

www.lepetitfute.com

2.Associations

Association démocratique des Français à l'étranger – Français du Monde – www.francais-du-monde.net

Fédération des Accueils Français à l'étranger – http://fiafe.org

Union des Français de l'étranger

Union Internationale des Alsaciens dans le Monde - www.alsacemonde.org

Club PME et Jeunes Entrepreneurs de Pékin

Club 600 de Mexico

Club des Investisseurs Français Au Sénégal – www.cifas.sn

Fédération des Français de l'Etranger

3.Chambres de Commerce et d'Industrie

Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger – www.uccife.org

French American Chamber of Commerce – www.frenchchamberla.org

CCIFC

Chambre de Commerce Franco-Cambodgienne de Phnom Penh

Camara Franco Chilena

French American Chamber of Commerce of Boston

Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Turque d'Istanbul

Chambre de Commerce de Singapour

4. Autres institutions

Alliances françaises – www.alliancefr.org
Mission Laïque Française – www.mission-laique.com
Conseil Supérieur des Français de l'Etranger – www.csfe.org
Agence Pour la Création d'Entreprises – www.apce.com

5. Médias

Radio France International
www.lepetitjournal.com
Le magazine des pays du sourire : Gavroche (Thaïlande Laos Cambodge)
Le Républicain du Coin – Luxembourg

6. Autres

Groupe Taitbout – www.groupe-taitbout.com

Annexe 3 : Auditions et entretiens

Même si le centre d'intérêt des travaux était à l'étranger, il n'en est pas moins vrai que le calendrier de travail de la section n'a pas permis de réaliser de très nombreuses auditions. Le rapporteur a par contre pu rencontrer en entretien de très nombreuses personnalités.

1. Auditions

- M. Richard Alvarez, opérateur économique et créateur concerné à Dakar, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger ;
- M. Michel Tizon, opérateur économique et créateur concerné à Abidjan, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger et président de la CCIF d'Abidjan ;
- M. Maurice Courcier, opérateur économique et créateur concerné à Libreville, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger ;
- M. Michel Testard, opérateur économique et créateur concerné à Bangkok, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger ;
- M. Bernard Gentil, administrateur de l'INSEE, responsable de la cellule statistique récemment mise en place au ministère des affaires étrangères.

2. Entretiens

- S. E. Monsieur l'ambassadeur du Mexique à Paris et son ministre pour les Affaires économiques, M. Gonzalo Canseco Gomez ;
- Mme Duangjai Asawachintachit, directrice du bureau des conseillers économiques de l'ambassade du Royaume de Thaïlande à Paris ;
- Mesdames et messieurs les ambassadeurs de France, consuls généraux, consuls ou consuls honoraires, chefs de mission économique et/ou leurs adjoints, en poste à Ankara et Istanbul, Bangkok, Mexico, Brazzaville, Pointe-Noire, Dublin et Cork ;
- Mme Christine Robichon, chef du service des Français à l'étranger de la direction des Français à l'étranger et des étrangers en France au ministère français des Affaires étrangères ;
- M. Serge Bellanger, président de l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger, président de la chambre de commerce franco-américaine, délégué au Conseil supérieur des Français de l'étranger, vice-président exécutif du Crédit industriel et commercial à New-York ;
- M. Michel Bichot, président de la chambre de commerce Franco-Mexicaine de Mexico et Jean-Luc Ferrant, directeur général ;

- M. Jean-Pierre Évain, directeur de la Maison des Français de l'étranger (MFE) ;
- M. François Hurel, délégué général de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE) ;
- et pour les premiers contacts lors des missions à l'extérieur, MM. Eric Duedal, chef de cabinet du directeur de la direction des relations économiques extérieures au ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et Roland Brejon, secrétaire général du Conseil supérieur des Français de l'étranger.

Annexe 4 : Message de lancement

Le texte ci-après est celui du *« message de lancement »* qui a été le plus largement diffusé.

Paris, le … 2003

Madame, Mademoiselle, Monsieur, chers compatriotes,

Vous êtes française ou français. Vous résidez à l'étranger.

Vous n'avez pas créé vos propres affaires (entreprise, commerce, service, profession libérale, etc.), mais vous connaissez des compatriotes qui l'ont fait. Merci de bien vouloir leur transmettre copie de ce message.

Vous avez créé votre propre structure professionnelle qui n'est pas une filiale ou succursale d'une entreprise installée en France.

Le Conseil économique et social de la République française a besoin de votre précieux concours pour réaliser une importante étude intitulée : *« Un atout pour notre pays : les entreprises créées par les Français établis hors de France »*. Il s'agit de montrer, à l'issue d'une enquête mondiale qui sera lancée à l'automne 2003 sur Internet, tout l'intérêt pour notre pays comme pour les pays d'accueil de ce réseau de compatriotes entreprenants, puis de proposer aux autorités des mesures visant à encourager le développement de leurs affaires et à favoriser de nouvelles implantations.

Vous connaissez encore ou vous avez connu des difficultés pour créer ces activités ou pour les développer. Vous vous sentez un peu seul. Vous souhaiteriez savoir comment d'autres ont résolu tel ou tel problème général ou spécifique, ou vous aimeriez partager votre expérience (financement, protection sociale, retraite, assurance des biens en cas de troubles, scolarisation des enfants, retour éventuel en France...).

Vous avez bénéficié ou vous auriez aimé ou aimeriez encore bénéficier d'appuis ou de soutiens de la France pour réussir votre projet ou pour le réussir plus vite ou encore pouvoir accéder à des ressources ou facilités réservées aux seules entreprises de droit français ou disposant d'une structure en France (assurance-prospection, financements, études, COOPÉRANTS DU SERVICE NATIONAL sans adossement, cotisations sociales réduites pour les jeunes compatriotes embauchés, emploi-jeune...)...

Vous êtes convaincus que diverses mesures seraient les bienvenues au profit des Français ayant créé ou désireux de créer leurs activités professionnelles à l'étranger...

Vous avez des suggestions à faire aux pouvoirs publics pour l'avenir d'activités telles que les vôtres à l'étranger...

Vous souhaitez apporter votre contribution aux étapes suivantes de cette étude...

Merci de signaler dès aujourd'hui votre intérêt pour ce travail en envoyant votre adresse électronique à : etudecesjg@ces.fr

Merci également de bien vouloir diffuser ce message autour de vous.

En retour vous serez contacté en octobre par le rapporteur, Jacques GERARD, membre du bureau du CES, représentant les Français établis hors de France, pour apporter votre expérience à cette vaste enquête qui sera conduite dans le respect le plus total des règles d'éthique et de confidentialité et dont vous recevrez, bien évidemment, les enseignements.

Annexe 5 : Etude de cas rapide d'un pays très ouvert à l'extérieur : l'Irlande

1. Combien y a-t-il de créateurs français dans ce pays ?

Selon les conseillers du commerce extérieur français à Dublin, entre 10 – estimation la plus basse – et 250 Françaises ou Français seraient à la tête de leurs propres affaires en Irlande, Notre mission économique connaît 141 filiales de groupes français et 28 *« sociétés irlandaises à participation française »*. Notre consule honoraire – elle-même créatrice de son affaire -, à Cork, deuxième ville du pays, en compte *« une petite vingtaine »* dans sa seule circonscription. Ceci confirme de nouveau que, en l'absence de mission impérative confiée à un de nos services, il est impossible d'avoir une idée relativement précise du nombre de nos créateurs indépendants.

2. Pourquoi viennent-ils en Irlande ?

Une étude a été réalisée récemment par l'un de nos créateurs, qui développe le concept de *« mobilité professionnelle des Français en Irlande »*. Elle portait sur deux groupes de Français en Irlande : ceux de moins de 6 mois et ceux de plus d'un an de présence dans ce pays. Elle a montré que 80 % des nouveaux arrivés avaient moins de 25 ans et étaient très diplômés. Ils venaient principalement de la région parisienne, de Bretagne et de Rhône-Alpes. Ils découvraient l'Irlande : (i) pour trouver du travail qu'ils n'obtenaient pas en France ; (ii) pour améliorer leur anglais et le pratiquer ; (iii) pour vivre dans un pays qu'ils disaient aimer. La moitié de ceux-ci sont pourtant repartis en France dans l'année suivant leur arrivée.

Des entretiens approfondis ont été conduits avec 11 de ces créateurs, dont 7 à Dublin et 4 à Cork. Il en ressort que plusieurs ont connu l'Irlande grâce au programme Erasmus, et qu'une large partie de ceux qui sont restés ou sont revenus, puis ont créé leur entreprise, avaient auparavant, ou ont aujourd'hui un lien familial avec l'Irlande.

3. Dans quels secteurs d'activité exercent-ils ?

Ce qui frappe par rapport aux autres pays étudiés, c'est la très large gamme des activités pratiquées, des plus modestes - en apparence -, aux plus technologiques, de la vente de produits français sur le seul marché couvert d'Irlande, à Cork, aux cartes à puces ou à la création de logiciels à Dublin. Les petits *« parcours de vie »* recueillis lors de nos entretiens en constituent un bon exemple.

Trois autres caractéristiques surprennent également : la simplicité des installations professionnelles, tant par la taille que par l'aménagement ; la modestie de nos créateurs ; la facilité avec laquelle ils ont pu monter leur affaire.

Interrogé à ce sujet, le président du Conseil économique et social d'Irlande, par ailleurs secrétaire général du gouvernement, parfait francophone, a confirmé l'attitude « pro-active » de ce pays – et de son Agence de développement - envers les entreprises étrangères, très souvent européennes ou américaines.

Les priorités retenues par l'Irlande sont tous les secteurs qui développent la productivité, les emplois, la création de véritables « chaînes » autour des premières affaires installées, et notamment la pharmacie, les logiciels, la haute technologie. Avec un souci cependant aujourd'hui : les entreprises qui se sont délocalisées en Irlande commencent – parfois après absorption par un autre groupe - à se délocaliser de nouveau ailleurs. D'où le vœu des autorités irlandaises que les entreprises prennent racine sur place, y fassent de la recherche, y développent de la sous-traitance.

Les Françaises et Français avec lesquels des entretiens ont été conduits confirment qu'il est très simple, en Irlande, de créer son affaire, que l'on appartienne ou non à un groupe, que l'on soit un national ou un étranger.

Pour notre mission économique, ce sont les conditions fiscales et la large ouverture du pays qui attirent, en particulier dans le secteur alimentaire : la baguette fraîche, l'épicerie fine, les vins, et les *« marchés de ferme »* marchent bien ; dans celui de la technologie : la création de logiciels, la sécurité informatique, les télécommunications… sont des créneaux porteurs ; et dans celui des biens de consommation.

4. Quelques parcours de vie

4.1. Recrutement – Dublin – Conjointe française

Le créateur est jeune et sait parfaitement ce qu'il veut, à court, à moyen et à long terme. Salarié en France dans la gestion du travail temporaire, *« le temps de concevoir un concept pour monter une affaire hors de France… pour garder l'argent gagné plutôt que d'en verser beaucoup au fisc »*, la lecture de la presse le convainc de regarder ce qui se passe en Irlande.

Notons au passage que le taux d'impôt sur les sociétés n'est que de 12,5 % en Irlande. A ce propos, l'économiste Thomas Piketty de l'EHESS notait récemment que : *« Laisser des pays qui se sont enrichis grâce au commerce intra-européen siphonner ensuite la base fiscale de leurs voisins, cela n'a rien à voir avec l'économie de marché. Cela s'appelle du vol »* !

Avec son épouse, notre créateur visite ce pays rapidement, démissionne, revient en Irlande, se fait embaucher dans le recrutement, puis détecte *« la niche mobilité professionnelle entre la France et l'Irlande »*, en particulier pour les nombreux *« centres d'appel et de support technique informatique »* ou *« support clientèle »* qui cherchent des employés parlant français sans accent étranger.

Très vite, il met au point quelques secrets professionnels lui permettant d'atteindre un niveau de qualité apprécié des clients comme des candidats, et l'affaire marche. Il reçoit 250 demandes par semaine de Français en France ou

déjà en Irlande. Son site reçoit 7.000 visiteurs par mois et il est certain que cela va s'accélérer.

Son credo est celui d'un jeune né avec l'Europe, qui entend *« favoriser les flux migratoires professionnels »*, et qui pense déjà à développer ce concept ailleurs. D'éventuelles aides européennes l'intéresseraient pour ce faire.

4.2. Architecte – Dublin – Epouse irlandaise

D'un âge mûr, réfléchi, notre architecte n'a aucune idée du nombre de compatriotes dans la même situation de créateur que lui. Il ne recherche pas spécialement les contacts avec l'ambassade ou les autres Français. *« J'ai toujours été un petit sauvage par rapport aux Français »* dit-il.

Tout d'abord salarié à Dublin, il installe son propre cabinet, avec son épouse, également architecte et connue à Paris. Il leur a fallu environ 10 ans pour que leur affaire marche bien. Le fait d'être Français l'a aidé dans les années 80, mais plus aujourd'hui. Pourquoi avoir créé ? Il a toujours exclu de travailler éternellement pour quelqu'un d'autre. Aujourd'hui, son cabinet compte 5 employés et il souhaite demeurer de taille modeste.

Le fort développement assez soudain de l'Irlande après son entrée dans l'Union européenne fait qu'il n'a pas connu de difficultés majeures. Les seuls appuis dont il a pu disposer sont ceux de ses premiers clients ainsi que du réseau irlandais de son épouse. A priori, il envisage de poursuivre son activité en Irlande, tout en gardant ses contacts avec la France. Il écoute RFI et France Inter, mais ne lit pas de magazines français. Ses enfants sont à l'école irlandaise et pratiquent la langue française à la maison.

Ils donnent les conseils suivants à ceux qui voudraient tenter leur chance en Irlande : *« Ici, il ne faut pas être formaliste comme certains de nos compatriotes. Il faut parler rugby et chanter. Cela ouvre des portes. Les Irlandais adorent. »*

4.3. Concepteur de logiciels – Dublin – Epouse irlandaise

Il se raconte comme suit après avoir fait visiter la chambre de son premier enfant, là où tout a commencé. *« Nous habitions Paris, loin de ma famille. Ici, je suis tout près de ma belle-famille. Cela aide pour les enfants. J'ai été salarié pour commencer, mais la volonté de créer quelque chose me travaillait. Il me fallait l'idée, et le coup de pied aux fesses. Les deux sont venus en même temps quand j'ai été licencié. Des amis m'ont demandé de leur créer un site. Mais il me fallait me distinguer du marché. Et j'ai vu le créneau : permettre de faire évoluer les sites créés sans devoir toujours recourir aux spécialistes. J'ai accepté le projet, et mon client a bien voulu être cobaye contre un moindre prix. J'ai donc développé un logiciel qu'il pourrait faire évoluer sans moi. Mes premiers clients ont été des Français ici, en 2001. Lui, puis un ami d'un ancien collègue également licencié. Cela me faisait déjà deux références-cobayes.*

Je suis alors allé me faire connaître de la Chambre de commerce franco-irlandaise pour établir des liens, un réseau. Ils font peu de commercial, mais

4 ou 5 repas par an. J'ai été mis en relation avec plusieurs personnes. Cela a été très utile : j'ai fait le site de la Chambre, puis d'un assureur, puis d'un grand hôtel de Dublin, mais cela n'avançait quand même pas fort. J'ai été à deux doigts d'arrêter quand…

Un club de golf m'a été présenté. Cela a remotivé mon épouse. Le club de golf a souhaité investir dans mon concept mais je ne savais comment gérer cette idée… J'ai quand même fait quelques erreurs, notamment quand je n'avais pas un bon comptable. Un petit cabinet nous a alors proposé de faire un « business-plan ». C'est bien ce qu'il fallait pour mon investisseur que j'avais laissé tomber. Et c'est parti. Puis j'ai eu besoin d'un commercial, etc.

Ici, il faut bien ficeler les aspects juridiques car nous n'avons pas beaucoup de protections comme en France. Il nous faut nous prémunir de tout à l'avance et notamment des mauvais procès.

Pour la Chambre de Commerce et d'Industrie, c'est un vendeur de vin qui m'a emmené à un de leurs déjeuners. Ils m'ont fait « une cotisation d'individuel » et non d'entreprise. Cela faisait 75 euros seulement. A partir de là, c'était à moi de profiter de ces déjeuners pour nouer les contacts.

Au démarrage, je n'avais pas besoin de tellement de fonds, ni de salaire ; nous avions quelques économies. Il faut de la patience… »

4.4. Imprimeur – Dublin – Epouse irlandaise

Après avoir assuré la gestion d'une filiale française au Grand-Duché du Luxembourg la question s'est posée pour notre créateur soit de rentrer en France, soit de gagner l'Irlande. En 1998, les portes y étaient très largement ouvertes, le marché était très porteur, le pays bougeait rapidement.

Son beau-père, l'a alors introduit dans le milieu de l'impression. S'il n'avait pas de formation spécifique pour cela, il pouvait le compenser grâce à sa connaissance des nouvelles technologies du génie mécanique et de la productique et des méthodes de management.

L'appui de la belle-famille, « à l'irlandaise » disent les couples-mixtes, lui a été très utile. Selon lui, et comme l'étude l'a montré ailleurs, les banques en Irlande ne prêtent que pour les grosses affaires. C'est sa famille qui l'a aidé. Le fait que les investissements qu'il a réalisés soient au nom de sa femme a constitué une référence pour les banques et les assurances. Il note que c'est la seule discrimination qu'il rencontre en Irlande, de fait, et non de droit.

Il est actuellement le seul conseiller du commerce extérieur français (CCEF) – sur un total de huit à Dublin – issu de l'entreprise personnelle. Cela lui a permis de créer des liens avec la France et les Français. C'est un ancien CCEF qui partait qui lui a suggéré de se proposer.

4.5. Joaillier – Dublin – Epouse irlandaise

Comme pour la plupart de nos créateurs, le local professionnel de ce joaillier de luxe demeure modeste. Ancien acheteur de pierres et dessinateur de bijoux, il s'est installé à Dublin en 1995. Ayant trouvé les bijoutiers très « conservateurs anglais », et convaincu que le luxe français trouverait sa place dans ce pays en plein boom, il a décidé de créer sa propre affaire pour vendre des bijoux de très haut de gamme, qu'il fait volontairement fabriquer en France.

Il s'est petit à petit constitué un stock et une clientèle sur ce marché où il tenait à apporter du neuf. *« Personne ne comptait en ce temps. Cela a un peu changé depuis. Et nous bénéficions de l'aura du luxe à la française. »*

Personne ne l'a aidé. Il n'a d'ailleurs rien demandé, ni à la grande famille irlandaise, ni aux banques qui ne prêtent pas dans ce métier. Sa motivation principale a été d'encourager des Français sur ce créneau du haut luxe, car cela fait travailler la France. Encore faut-il, ajoute-t-il, *« qu'elle garde des artisans du luxe, au top, irréprochables ! Attention aux grands groupes qui tuent le métier en ne restant pas au top. »* Un autre compatriote, dans l'alimentaire, observant que la croissance se ralentit et que les clients recommencent à compter, nous dira la même chose.

4.6. Epicerie fine – Dublin - Epoux irlandais

Cette compatriote, qui a rencontré son conjoint en Irlande, a également profité – sans le savoir à l'époque - du boom du début des années 90. Après quelques mois de salariat, puis l'obtention d'un visa de travail pour les USA où elle est allée et dont elle est revenue, elle a créé un petit commerce vendant un peu de tout : du vin, quelques alcools, et d'autres produits, cherchant parallèlement à obtenir une licence – elles sont rares et se vendent cher - pour une boutique spécialisée en vins et alcools. Puis son mari, qui était dans l'hôtellerie l'a rejoint dans son affaire, en apportant un stock personnel non négligeable de vins de qualité. Ceci a constitué leur premier financement.

Les médias locaux – dont la télévision - ont suivi leur affaire et leurs difficultés, comme un vrai feuilleton, ce qui leur a valu de se faire connaître rapidement. Ils ont tous deux une « petite » formation d'œnologie. Elle, avait fait tous ses stages professionnels dans le vin.

Pour poursuivre leur développement, ils organisent désormais eux-mêmes des événements-dégustations à l'aveugle. Et cela marche maintenant !

4.7. Importateur – Dublin –Epouse irlandaise

Cet importateur d'une gamme de 3.000 produits aujourd'hui pense qu'une cinquantaine de Français ont comme lui créé leur affaire en Irlande. Mais il souligne qu'ils ne forment pas un réseau, qu'ils adoptent souvent un profil bas.

Cuisinier de métier, il est arrivé en Irlande à l'âge de 21 ans après avoir été embauché - via un chasseur de tête - par un restaurateur français qui éprouvait le besoin de gagner une ou plusieurs étoiles dans les guides spécialisés. Tout en travaillant, ayant constaté que tout produit nécessaire venait du continent en surgelé et qu'il manquait nombre de spécialités de la cuisine française tels que le foie gras, les magrets… notre créateur a décidé de les importer.

Quand son épouse l'a rejoint, ils ont petit à petit élargi la gamme de ces produits importés jusque là de manière très artisanale. Six ans plus tard, il a abandonné le salariat et ils se sont lancés dans l'importation, tout en s'efforçant de former les consommateurs tout comme les cuisiniers à la cuisine française de qualité. Puis est venu le boom. Et les bonnes marges.

La création de la société a été très rapide : les fonctionnaires aux guichets avaient tout leur temps. Ce n'est plus le cas qu'aujourd'hui. En fait, ils ont acheté pour 400 livres une société déjà créée par des spécialistes de la création.

Leur entreprise, en nom propre, fait actuellement travailler 70 personnes, réalise un chiffre d'affaires de 14,5 millions d'euros et dispose d'une succursale à Belfast. Cependant, la croissance se ralentit et la concurrence – qui s'est créée entre-temps est prête à réduire la qualité pour coller aux préoccupations financières d'aujourd'hui des clients. Ceux-ci comptent leurs sous désormais, contrairement aux belles années. Et *« Cela gâche le métier. »* En même temps, cet entrepreneur relève que les Irlandais deviennent plus « nationalistes », « protectionnistes » même jusqu'à lui trouver un accent *« pas politiquement correct »* oubliant même que sa société est irlandaise.

Dans 15 ans et même avant, il se voit dans un autre pays en croissance. Il va prochainement voyager pour voir ce qui se passe au sud de l'Afrique et en Europe de l'Est.

Il a été CCEF, mais, il y a quelques années, il n'a pas souhaité renouveler son expérience. Ceci pour une raison locale : il ne se passait alors plus rien à la section. Il note néanmoins qu'avec son nouveau président, franco-irlandais, la section est en train de se redynamiser.

Il a observé que, très longtemps, les petites sociétés françaises avec lesquelles il souhaitait travailler voulaient bien exporter, mais sans rien changer à leurs habitudes, même pas les étiquettes qui devaient rester en français !

Il suggère aux autorités françaises de faire plus pour faire connaître les sites qui donnent toutes informations utiles à de futurs créateurs, notamment les données économiques, et les rendre accessibles à tout demandeur.

4.8. Salon de Coiffure – Cork -

Arrivée il y a un peu plus de 3 ans, cette très jeune créatrice qui souhaitait voyager dans le monde après son brevet professionnel a tout d'abord travaillé dans un hôtel pour perfectionner son anglais. Puis dans un salon de coiffure à « M », où la patronne parlait français. Puis enfin à Cork.

C’est là qu’une cliente l’a repérée et lui a proposé d’ouvrir son propre salon de coiffure dans le même bâtiment où elle-même tenait un salon d’esthéticienne. Elle n’y croyait pas mais, après réflexion, elle a décidé d’essayer. Un petit emprunt lui a permis d’acquérir le matériel et d’ouvrir. Cela marche assez bien, à ceci près que son « revenu » n’est pas encore très certain et régulier. D’autant que le centre-ville est en pleins travaux et que la concurrence s’est installée dans les grands magasins ouverts en banlieue, avec parking gratuit.

Elle rencontre les autres Français de Cork et de sa région une fois par mois à l’occasion d’un repas mensuel organisé par *« Trait d’Union »*, association créée par la consule honoraire.

« *C’est hyper-simple de monter son affaire ici, il n’y a pas de queue à la chambre des métiers et le comptable s’occupe de tout* » *ajoute-t-elle.*

Sa clientèle est très internationale : irlandaise, française, russe, roumaine, italienne, espagnole, allemande, etc.

A 15 ans elle pense toujours être en Irlande, jugeant que, *« la France, c’est trop dur pour les jeunes. Tout le monde travaille ici. »*

4.9. Charcuterie Fromagerie- Cork –Conjoint irlandais

Notre créatrice est installée au centre du seul marché couvert d’Irlande. De formation technique élevée, elle a tout d’abord travaillé 6 mois dans une usine chimique. Elle a rencontré son mari en Irlande puis est revenue en France pour assurer un emploi dans le conditionnement d’air. Retournée en Irlande, au chômage, elle a décidé de créer une affaire « *dans la bouffe* ».

Elle pensait apporter quelque chose qui n’existait pas localement, avec les recettes de sa grand-mère. Depuis, elle a compris ce qu’apportent les étrangers en France, à la France. Le démarrage a été très lent. Heureusement son mari travaillait par ailleurs. Puis des gourmets ont remarqué ses produits et sont revenus avec d’autres amis. Sa clientèle était à 80 % irlandaise au début. Elle est mixte aujourd’hui car il y a plus de Français à Cork maintenant.

Elle trouve que beaucoup de compatriotes ont une attitude un peu trop *« cocorico »* ! Elle les voit convaincus que *« Les Irlandais doivent forcément apprécier notre cuisine… Alors que c’est faux et qu’il faut d’abord les former à cela »*. Les Irlandais qui voyagent ont eu une grosse influence sur le succès de son affaire. Puis les cuisiniers du pays qui ont fait connaître ses produits.

A la question de savoir si elle est CCEF, elle répond : *« CCEF ? Je ne sais pas. Qu’est-ce que c’est ? »*

4.10. Ecole de langues – Cork – Conjoint irlandais

Venue ici pour perfectionner sa pratique de la langue anglaise, cette créatrice y a rencontré son futur mari, professeur de langue à Dublin. Celui-ci ayant été nommé à Cork en 1975, ils ont décidé de créer une école de langues,

comme à Dublin. Ils n'ont pas rencontré beaucoup de contraintes et, devant la demande, l'école qui enseignait diverses langues étrangères s'est concentrée sur la seule langue anglaise, en immersion complète.

Cela a été difficile pour eux pendant 10 à 15 ans, sans aucun support de qui que ce soit, ville ou gouvernement. Depuis les années 90 cependant, quelques subventions européennes sont attribuées pour certaines tâches à l'association des écoles agréées, dont la sienne fait partie.

En familles d'accueil ou en petits appartements, et par le biais de ce qu'elle appelle les *« Education agencies »*, son école enseigne l'anglais en continu à environ 350 étudiants venus du monde entier, et récemment, des Chinois.

Dans 20 ans, elle se voit en retraite – constituée au fil du temps par ses placements, notamment financiers, dans le Sud de la France, ou se partageant entre l'Irlande et la France.

L'Irlande compte actuellement 150 écoles comme la sienne, la plus grande étant à Dublin. Les étudiants ont de 23 à 30 ans environ.

4.11. Agence de traduction - Cork

Cette créatrice a toujours voulu faire de la traduction et non pas de l'enseignement, pour l'anglais, l'espagnol et le français. Elle est venue en vacances en Irlande il y a 34 ans. Puis elle y est revenue comme salariée pendant deux ans à l'Université où elle recevait beaucoup de demandes de traductions.

C'est ainsi que lui est venue l'idée de créer une agence de traduction, qu'elle a montée avec une amie Irlandaise qui ne souhaitait pas rester à Dublin. Elles ont commencé *« dans un grenier »* et, depuis le début, ont toujours sous-traité le travail, pour toutes les langues sauf le français. Son entreprise est agréée par la Justice pour toutes les traductions, dans toutes les langues.

La création a été facilement réalisée par son comptable. La concurrence existe, mais il y a encore une demande croissante.

Elle se voit pourtant en France dans l'avenir car, dit-elle, *« Le temps commence à me déprimer ! »*

La fonction de CCEF lui a déjà été proposée. Mais, toujours dynamique et au service des autres, elle a refusé en suivant le conseil qu'un ami lui a donné : « *Tu fais déjà le boulot sans avoir à payer quoi que ce soit. Pourquoi payer des cotisations pour faire la même chose ? »*.

Par contre, elle est membre de la Chambre de Commerce Franco-Irlandaise de Dublin et fait ce qui lui est demandé à Cork, en refusant d'entrer au bureau ce qui supposerait pour elle des déplacements à Dublin.

Annexe 6 : Bibliographie succincte

Journal officiel, pour les textes relatifs aux attributions et à l'organisation de la Direction des Relations Economiques Extérieures et la loi pour l'initiative économique du premier août 2003.

Tableau de bord de l'attractivité française de l'Agence française pour les investissements internationaux. Version 1.0 – 10 décembre 2003.

Baromètres des TPE – Enquêtes trimestrielles réalisées par l'IFOP pour FIDUCIAL.

INSEE PREMIERE – Les créateurs d'entreprises en 2002 et en 2003.

« Mission sur la connaissance statistique de la population française à l'étranger » – Bernard Gentil – Ministère des affaires étrangères – mai 2001.

« Premiers résultats du test statistique effectué au Consulat de Montréal » – Bernard Gentil – Ministère des affaires étrangères – 7 mai 2002.

« Les Français établis hors de France – Tableaux statistiques 1984-2002 » - Cellule statistique du ministère des affaires étrangères – Bernard Gentil et Jean-Claude Massinon.

« Les Français et la création d'entreprises » – 11ième édition du Salon des entrepreneurs – Agence Pour la Création d'Entreprises – janvier 2004.

Rapport d'activité 2002 du MINEFI – *« Soutenir le développement international des entreprises et du territoire »*.

Dossier de presse du séminaire gouvernemental sur l'attractivité de la France – 11 décembre 2003.

Rapport présenté le 10 juin 1997 lors de la conférence parlementaire sur les liens entre les Européens vivant à l'étranger et leur Etat d'origine par madame Joëlle Garriaud-Maylam.

Conclusions du forum Internet du Sénat en 2001 sur l'expatriation des compétences et *« Mondialisation, réagir ou subir ? La France face à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises »* – Denis Badré et André Ferrand – Collection « Les Rapports du Sénat » - n° 386 – 2002/2001.

« Expatriés, votre vie nous intéresse… » - Sondage CFE, Groupe Taitbout, Mondissimo.com, L'Express, TV 5, réalisé par Taylor NELSON – SOFRES – 11 mars 2003.

« Le financement des petites entreprises » - Groupe Caisse des dépôts – Répertoire régional 2001.

« Le vade-mecum de l'exportateur francilien » DRCE Ile-de-France – Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie – janvier 2000.

« Quel avenir pour l'enseignement français à l'étranger » - Avis et Rapports du Conseil économique et social – Rapport présenté par M. Bernard Cariot – 2003.

« *L'expatriation : les Français établis hors de France, acteurs du rayonnement international de notre pays.* » - Avis et Rapports du Conseil économique et social – Rapport présenté par M. Georges Ricout – 1999.

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Le Conseil économique et social a estimé nécessaire de mieux connaître les Français établis hors de France qui ont créé leur propre entreprise.

A partir de quelque 258 cas répartis sur quatre continents et quarante-cinq pays, cette première approche présente et caractérise ces entrepreneurs, décrit le type d'entreprises qu'ils créent, passe en revue leurs rapports économiques et socioculturels avec la France, détaille les concours dont ils ont pu ou non bénéficier, dénonce un certain nombre d'idées reçues à leur sujet et formule des recommandations.